

9 No.484
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

9月は「価格交渉促進月間」です
適切な価格転嫁の促進に向けて

滋賀県守山市
旅する もりやま
Discover Local Experience

守山ならではの体験やお店、学びの場と一緒に届けてくださる掲載パートナーを募集しています。

旅するもりやま 公式ホームページ

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

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：9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

- 9 アノ人に聞け! ココだけの話
守山環整株式会社
権田五仁さん
- 10 BusinessCOMPASS
その自社株、本当に後継者に届きますか?
株式会社得夢
- 13 守山からのおくりもの
株式会社ジェリフ
琵琶湖・とび太くんのグミシリーズ
- 15 旅するもりやま出展者募集案内

☎ 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

9月は「価格交渉促進月間」です

～適切な価格転嫁の促進に向けて～

はじめに

9月の「価格交渉促進月間」に向けて、価格交渉・価格転嫁の状況、そして、価格交渉等を進めるにあたっての支援の仕組みを紹介します。

中東情勢の悪化等が更なる物価高騰を招く状況下ではありますが、この月間が、事業者の皆様が価格交渉・価格転嫁に取り組んでいただける契機となれば幸いです。

価格交渉促進月間とは？

エネルギー価格や原材料費、労務費などが上昇する中、中小企業が適切に価格転嫁をしやすい環境を作るため、国（中小企業庁）において、2021年9月より、毎年9月と3月を「価格交渉促進月間」とされています。

この「月間」において、価格交渉・価格転嫁等を促進するため、広報や講習会、業界団体を通じた価格転嫁の要請等を実施されています。

また、各「月間」終了後には、多数の中小企業に対して、主な取引先との価格交渉・価格転嫁等の状況についてのフォローアップ調査を実施し、価格転嫁率や業界ごとの結果、順位付け等の結果をとりまとめるとともに、状況の芳しくない発注者に対しては事業所管大臣名で指導・助言を実施されています。



働く人々を守り、企業の未来をつくる。
賃上げを叶える、
適正な価格転嫁を。



赤澤経済産業大臣からの
メッセージ (YouTube)



3月と9月は/
価格交渉促進月間

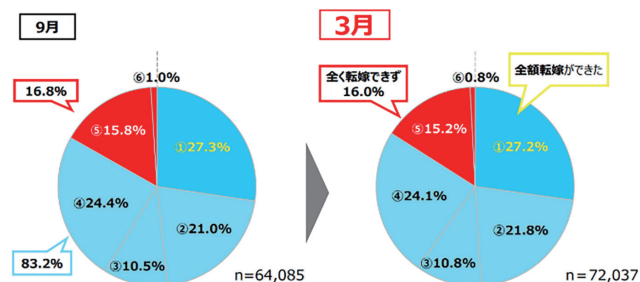
お問い合わせ
0120-418-618
受付時間 9時～17時 10時～17時 (土日祝祭日を除く)

経済産業省 中小企業庁 価格交渉促進月間

中小企業庁 総務課 TEL 03-3568-1511 (内線5241)

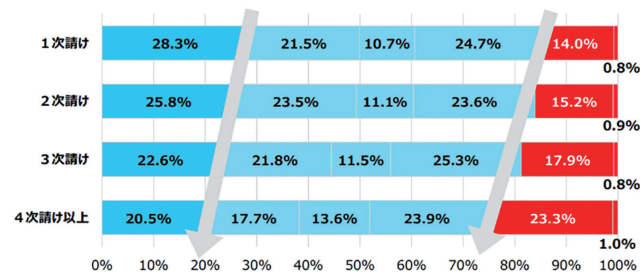
価格交渉・価格転嫁の状況 (全国)

2026年3月の価格交渉促進月間のフォローアップ調査結果によれば、中小企業の約9割（価格交渉不要の回答を除く）が「価格交渉が行われた」と回答し、そのうち7割超においては労務費についても価格交渉を実施しています。価格転嫁については「コスト増加分を全額価格転嫁できた割合」が27.2%と、前年9月時点の調査より約0.1ポイント減少とほぼ横ばいで、転嫁できない企業との二極状態が継続しています。



価格転嫁の割合
■ ①10割 ■ ②9割、8割、7割 ■ ③6割、5割、4割 ■ ④3割、2割、1割 ■ ⑤0割 ■ ⑥マイナス

また、サプライチェーンの各段階における価格転嫁の状況については、受注者の取引段階が深くなるにつれて、価格転嫁の割合が低くなる傾向がみられることから、より深い取引段階への価格転嫁の浸透が引き続きの課題となっています。



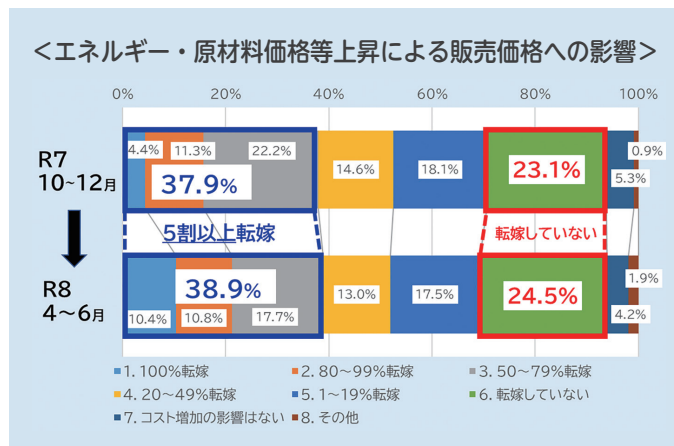
価格転嫁の割合
■ ①10割 ■ ②9割、8割、7割 ■ ③6割、5割、4割 ■ ④3割、2割、1割 ■ ⑤0割 ■ ⑥マイナス
(出典：中小企業庁「価格交渉促進月間 (2026年3月) フォローアップ調査結果」)

価格転嫁の状況 (滋賀県)

滋賀県内の企業における価格転嫁の状況 (滋賀県景況調査結果 (令和8年度4～6月期)) においては、エネルギー・原材料価格のコスト上昇分に対する販売価格への転嫁状況について「転嫁していない」が最も多い結果となりました (全体の24.5%)

また、コスト上昇分に対して、50%以上転嫁していると回答した企業の割合は全体の38.9%にとどまっています。

県内企業における価格転嫁も全国と同様に、二極化の傾向が見られる状況です。



また、価格転嫁が難しい理由として、「競合他社との価格競争」や「取引先または消費者の理解が得られない」等の理由が多く挙げられています。

中小受託取引の適正化等に関する法律等の改正

そのような状況の中、発注者・受注者の対等な関係に基づき事業者間における価格転嫁及び取引の適正化を図るため、協議に応じない一方的な代金決定の禁止、手形による代金の支払等の禁止等が盛り込まれた「下請代金支払遅延等防止法及び下請中小企業振興法の一部を改正する法律案」が令和7年5月に国会で可決・成立し、令和8年1月より下請代金支払遅延等防止法は「製造委託等に係る中小受託事業者に対する代金の支払の遅延等の防止に関する法律」（昭和31年法律第120号）として、下請中小企業振興法は「受託中小企業振興法」（昭和45年法律第145号）として施行されました。

特に、本改正により協議に応じない一方的な代金決定が禁止されたことを受け、今後、より一層の発注者の価格転嫁への理解と、受注者の積極的な価格交渉が重要となります。

＜「中小受託取引の適正化等に関する法律」等の改正内容＞

①適用対象の拡大、②用語の変更、③禁止行為の追加、④執行の強化が主な改正点です。

①適用対象の拡大

対象取引(中小受託取引) = 取引内容 + 資本金又は従業員基準



適用基準の追加

従来の資本金基準に加え、**従業員基準(300人、100人)**が追加され、規制及び保護の対象が拡大されます。



対象取引の追加

適用対象となる取引に、**「特定運送委託」**が追加されます。これは、製造等の目的物の引渡しに必要な運送の委託を指します。

●物品の製造委託・修理委託・**特定運送委託**【改正により追加】

●情報成果物作成委託・役務提供委託（プログラム作成、運送、物品の倉庫における保管および情報処理に限る）

委託事業者	資本金3億円超	→	中小受託事業者	資本金3億円以下(個人を含む)
	資本金1,000万円超 3億円以下	→	中小受託事業者	資本金1,000万円以下(個人を含む)
	常時使用する従業員300人超	→	中小受託事業者	常時使用する従業員300人以下(個人を含む)

のいずれかに該当。

●情報成果物作成委託・役務提供委託（プログラム作成、運送、物品の倉庫における保管および情報処理を除く）

委託事業者	資本金5,000万円超	→	中小受託事業者	資本金5,000万円以下(個人を含む)
	資本金1,000万円超 5,000万円以下	→	中小受託事業者	資本金1,000万円以下(個人を含む)
	常時使用する従業員100人超	→	中小受託事業者	常時使用する従業員100人以下(個人を含む)

のいずれかに該当。

②用語の変更

旧 新

下請代金	→	製造委託等代金
親事業者	→	委託事業者
下請事業者	→	中小受託事業者

③禁止行為の追加



協議に応じない一方的な代金決定の禁止及び手形払等の禁止。

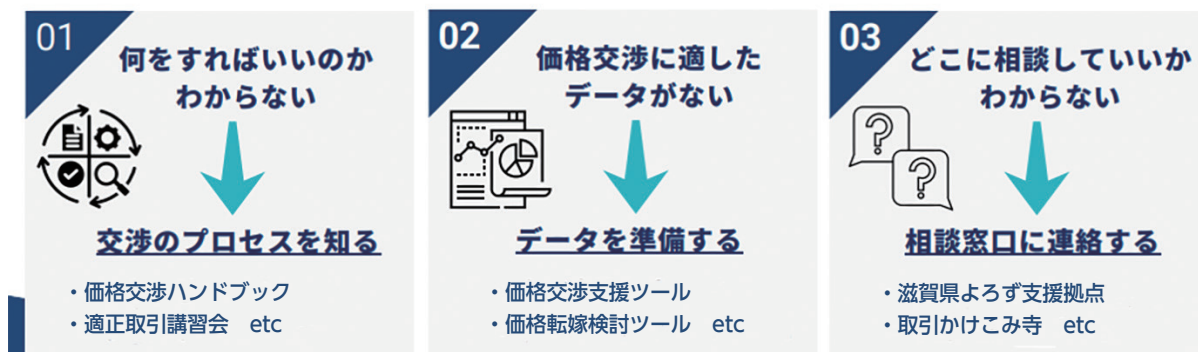
④面的執行の強化



事業所管省庁において、取適法に基づく指導及び助言が可能に。

適切な価格転嫁に向けた価格交渉について

受注者として積極的な価格交渉を進めるにあたっては、各々の状況に応じた以下のような支援の仕組みがあります。



<何をすればいいのかわからない場合>

➡ 交渉のプロセスを知る

・価格交渉ハンドブック

中小企業庁が作成した、価格交渉の前に準備しておくことや実際に交渉を開始する際の提案方法等をまとめたハンドブックです。



▲価格交渉ハンドブック

・適正取引支援サイト（講習会等の紹介）

取引先との理想的な関係構築をサポートするために、中小企業庁が法改正や価格交渉術を基礎から学べる講習会などを随時開催しています。

（E-ラーニングによる講座もあります）



▲適正取引支援サイト

・価格転嫁関連セミナー

商工会議所など支援機関において、価格転嫁等に関するセミナーを実施いただいています。また、滋賀県が主催、後援等を行っているセミナーの情報については県ホームページ「適切な価格転嫁の促進に向けた滋賀県特設ホームページ」にも掲載しております。



▲適切な価格転嫁の促進に向けて

<価格交渉に適したデータがない場合>

➡ ツールを活用してデータを準備する

・価格交渉支援ツール

企業間で取引される様々な原材料やサービスなどの価格の推移についての資料を簡単に作成できるツールを埼玉県が無料公開しています。



▲埼玉県各種支援ツール

・価格転嫁検討ツール

仕入れ・材料費や人件費、水道光熱費等のコスト増加分を価格に反映させたい事業者の皆様が、商品別（取引先別）の収支状況も確認しながら目指すべき取引価格を検討できる、中小機構が作成したシミュレーションツールです。



▲価格転嫁検討ツール

<どこに相談していいかわからない場合>

➡ 相談窓口につながる(無料相談)

・滋賀県よろず支援拠点 価格転嫁サポート窓口 (公益財団法人滋賀県産業支援プラザ内)

価格交渉に関する基礎的な知識や原価計算手法の習得等についてアドバイスを行います。

TEL 077-511-1425

・取引かけこみ寺(同プラザ内)

取引上の悩みを抱える県内企業の相談等に対して相談員が無料で対応します。

TEL 0120-418-618 (全国共通)

価格交渉・価格転嫁に取り組まれる際は、まずは商工会議所にご相談ください。

価格転嫁・価格交渉に必要な基礎知識は、本会報誌のバックナンバー No.472(2025年9月号)の特集記事もご覧ください。(バックナンバー: <https://moriyama-cci.or.jp/guide/ja/>)



記事作成

滋賀県 商工労働部 商工政策課、中小企業支援課
(大津市京町四丁目1-1 TEL 077-528-3712、3733)

協力

公益財団法人滋賀県産業支援プラザ
(大津市打出浜2-1 TEL 077-511-1410)

価格転嫁 サポートセミナーのご案内

守山商工会議所では価格転嫁の課題解決のため「価格転嫁サポートセミナー」を開催します。
この機会に是非ご参加くださいますようお願いいたします。

(セミナーのお申し込み、詳細についてはQRコードをご参照ください)

BtoC編

日時

9月9日(水)

14:00 ~ 15:30

講師

ウィズ経営コンサルティング株式会社
代表取締役 中小企業診断士

山本 邦博 氏



BtoB編

日時

9月16日(水)

14:00 ~ 15:30

講師

オカピー・パートナーズ
代表 中小企業診断士

岡 実 氏



セミナーにおいて「個別相談会」並びに「サポート補助金」についても紹介しますので是非ご参加ください…

9月のスケジュール



お知らせ

MORIYAMA

1 火	正副会頭会議
2 水	企業内人権問題初任者研修会
3 木	
4 金	
5 土	
6 日	
7 月	
8 火	常議員会
9 水	知的財産等相談 価格転嫁サポートセミナー (BtoC編)
10 木	
11 金	
12 土	
13 日	
14 月	事業計画策定セミナー
15 火	
16 水	価格転嫁サポートセミナー (BtoB編)
17 木	年収の壁セミナー
18 金	
19 土	
20 日	
21 月・祝	敬老の日
22 火・祝	国民の休日
23 水・祝	秋分の日
24 木	守山同期会
25 金	法律相談
26 土	
27 日	
28 月	
29 火	
30 水	

事業計画策定セミナー

数字で考え、
ビジネスモデルで
動く経営

9/14 14:00～16:00
会場 守山商工会議所

本セミナーは、これを体現する滋賀屈指の2人の創業経営者のリアルな経験を通じて、「戦略的・定量的・計画的に経営する」とはどのようなことを学び、自社の経営に落とし込めるセミナーです。

お申込み・詳細はこちら



対談×
実践ワーク型
事業計画策定セミナー

守山市駅前総合案内所

デジタルサイネージで
PRしませんか？



駅前総合案内所3階エレベータ横にある
デジタルサイネージへの広告を募集します。

広告掲載料

・1枠(15秒の広告) 月額2,000円
※守山商工会議所会員は月額1,000円

申込受付

随時

詳しく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)

『商工会議所福祉制度キャンペーン』
実施のお知らせ

ベストウイズクラブでは、「福祉制度キャンペーン」を9/1～11/30に実施いたします。(※9/1～9/30はアクサ単独キャンペーンとして実施)

本キャンペーンは、『商工会議所福祉制度』を会員の皆様にご理解いただき、会員事業所の福祉向上にお役立ていただくことを主な目的としています。

『商工会議所福祉制度』は、経営者・役員の皆様の保障や退職金準備他、入院・介護・老後に備えた様々な保障ニーズにお応えするものです。

商工会議所職員とアクサ生命保険株式会社の担当社員がお伺いした際には、是非ご協力いただきますようお願い申し上げます。

※「ベストウイズクラブ」は、商工会議所共済制度・福祉制度の普及・推進を目的とし全国各地の商工会議所およびアクサ生命保険株式会社により運営されている組織です。

守山商工会議所 一連絡先— 077-582-2425



部

建設部会 集中豪雨水害防止奉仕作業
7/29(水)

場 所：物部小学校グラウンド

集中豪雨水害防止のため、グラウンドのグレーチング、コンクリート蓋を持ち上げて側溝に溜まった土砂の撤去作業を行いました。学校やPTAの奉仕作業では行うことが困難であることから、建設部会では市内の小中学生が安心してグラウンドを使用できるよう、今後も市内の小中学校の要請を受け、順次実施していく予定をしております。



▲重機を使って土砂の撤去作業に取り組む参加者ら

他

BCP・事業継続力強化計画策定
支援セミナー 8/4(火)

講 師：東京海上日動火災保険(株)
中嶋 直輝 氏、鳥越 奏五郎 氏
トラストウィル(株)
清水 健太 氏

BCP・事業継続力強化計画についてのセミナーを実施しました。セミナーでは事業継続力強化計画の概要や策定方法、さらに近年急増しているサイバーリスクや対策についてもお話しいたき、今後の事業継続を行う上で大変有意義なセミナーとなりました。



▲セミナーの様子

部 建設部会 親子木工教室 8/8(土)

建設部会の役員が講師を務め、市内の小学校低学年の親子を対象に木工教室を開催しました。木製スマートボールを、親子で協力しながら楽しそうに製作に取り組みました。製作したスマートボールには各々シールを貼ったり、マジックで絵を描いたりしてデコレーションし、個性溢れるオリジナルのスマートボールが完成しました。



▲金槌などの工具を使って作成する参加者ら

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(木)

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)

旭化成株式会社との共催にて善ちゃんのサイエンスショーを開催しました。様々な実験を披露いただき、観客である子どもたちからは楽しそうな歓声があがりました。15代目もりやま卑弥呼である東森 タ果さんにサイエンスショーのアシスタントとしてご参加いただきました。また、企業展示会・学校展示会では展示や体験ブースを通じて子どもたちが地元の企業や学校について楽しみながら学ぶことができました。



▲ステージで実験をする善ちゃん



▲企業・学校展示会の様子

もりやま景況調査

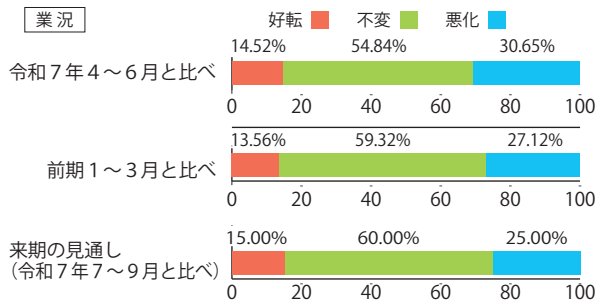
令和8年4月～6月期

※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8年1月～3月期）と比べて改善している。来季はやや改善の見通し。

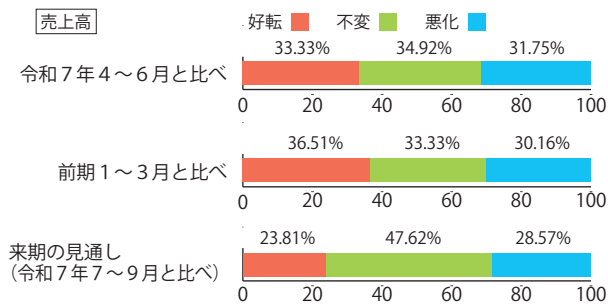


4～6月期動向 昨年同期との比較	全体	▲ 16.1	
	小売業	▲ 28.6	
	製造業	▲ 7.7	
	建設業	▲ 36.4	
	サービス業	▲ 11.8	
	卸売業	14.3	

※業況DI（好転－悪化）は今期が▲16.1で前回調査の▲21.7から5.6ポイント改善
来期の見通しDI（好転見通し－悪化見通し）は▲10.0で、今期より6.1ポイント改善の見通し

売上高

前回調査（令和8年1月～3月期）と比べて悪化している。来季もやや悪化の見通し。

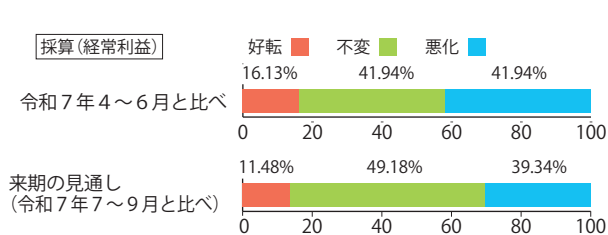


4～6月期動向 昨年同期との比較	全体	1.6	
	小売業	▲ 28.6	
	製造業	7.7	
	建設業	▲ 27.3	
	サービス業	27.8	
	卸売業	28.6	

※売上高DI（好転－悪化）は今期が1.6で前回調査の12.9から11.3ポイント悪化
来期の見通しDI（好転見通し－悪化見通し）は▲4.8で、今期より6.3ポイント悪化の見通し

採算（経常利益）

前回調査（令和8年1月～3月期）と比べて悪化している。来季もやや悪化の見通し。



4～6月期動向 昨年同期との比較	全体	▲ 25.8	
	小売業	▲ 42.9	
	製造業	▲ 23.1	
	建設業	▲ 45.5	
	サービス業	▲ 5.9	
	卸売業	▲ 14.3	

※採算（経常利益）DI（好転－悪化）は今期が▲25.8で前回調査の▲8.5から17.3ポイント悪化
来期の見通しDI（好転見通し－悪化見通し）は▲27.9で、今期より2.1ポイント悪化の見通し

経営への影響

・ミクロ的な経営状況よりマクロ的な業界の在り方の変化に小売店についてはゆけない（小売業）・中東問題での原料の調達が安定していなかったが、落ち着いた。製品への価格改定を実施したことで売上は好転。（製造業）・ホルムズ海峡の問題で燃料の高騰および入手困難への対応が大きく影響した。（製造業）・イラン紛争、ナフサショックによる資材入手難/価格上昇で引き合い減少、受注減少状態となっている。各種の支援が必要と思う。（製造業）・原材料の高騰、人手不足（製造業）・コスト増に対応するための時間がない（建設業）・大企業への国の監督指導（中小下請企業へ）の強化を期待したいところ（建設業）・全てが悪い方向に進んでいる印象（建設業）・世界情勢に影響される荷主動向への対応（サービス業）・紙コップ、ゴミ袋、手袋の品薄（サービス業）・人手不足（卸売業）

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/>



ココだけの話

— アノ人に聞く! —

vol.17



守山商工会議所 サービス部会副会長
守山環整株式会社
取締役 **権田 五仁さん**

趣味：旅行
(いつかは世界中のプロスポーツイベントや奇祭
などを巡りたい)

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17回のアノ人は、守山商工会議所 サービス部会副会長の権田五仁さんです。

守山市民に喜ばれる環境サービスを

昭和35年に創業した守山環整は、守山市内の一般家庭から出るゴミや産業廃棄物の収集運搬、浄化槽・下水道の維持管理、ビルメンテナンスなどを中心に事業を展開しています。そこで取締役を務める私は、草津市で廃棄物処理業に従事する大五産業の2代目で、9社の関連企業からなる大五産業グループを男三兄弟で統括しております。

そもそも守山環整は私どもの先代の頃からお付き合いのある同業他社が、会社の売却をご検討され、「信頼のおけるところへ事業を譲渡できれば…」と2013年に当グループへ参入されました。

私自身はといいますと、昔は留学先のオーストラリアでサッカー選手をしていました。高校・大学とサッカーに明け暮れて、本来なら社会に出るタイミングで引退するつもりでしたが、たまたま留学していたクイーンズランド州リーグのセレクションを受けて合格。現地で1シーズンを戦い抜いて帰国し、再びオーストラリアへ戻った矢先に「父が倒れた」という一報を受けました。

夢を、夢のままで終わらせない

そこで私は長男・次男と共に家業を継ぐ決意を固め、パッカー車やバキュームカーに乗り込んで現場で汗をかきながら、廃棄物処理施設技術管理者などの国家資格を取りました。ようやく仕事にも慣れた頃、三兄弟でお昼を食べていた時です。ふいに「滋賀県にJリーグクラブを作らないか?」という話になりました。

といいますのも、私たち三兄弟は皆サッカー経験者。地域密着型の企業としても、「何か地元で貢献できることはないか」と考えていたのです。ただ、Jリーグクラブなんてどうやって作ればいいのかわかりません。それで私は大学時代にお世話になったサッカー部の監督に相談し、母校でコーチをやりながらJリーグとのパイプ作りやリーグ戦での戦術を学ぶことにしました。

すると、あるルートから「今度、廃部になる企業のサッカー部を受け入れてほしい」という打診がありました。こうして滋賀県初のJリーグクラブ「レイラック滋賀FC」の前身チームが発足。設立してわずか1年で関西サッカーリーグ2位、翌年の2年目に全国社会人サッカー選手権大会優勝という快挙を成し遂げました。

さらにこの勢いのまま、3年目に日本フットボールリーグ(JFL / アマチュア最高峰の全国リーグ)へ昇格すると、快進撃はここでストップ。2025年にJリーグ入りを果たすまで、およそ20年に及ぶ長い足踏みが始まりました。その理由の一つが県内にJリーグの要件を満たすスタジアムがなかったことです。

そのため私は去年滋賀県で開催された国スポ・障スポに狙いを定め、主会場となる「平和堂HATOスタジアム」が整備されるタイミングでJリーグ基準を満たせるように働きかけました。そして2025年12月7日、約1万人の大観衆を前にレイラック滋賀FCがJ3入りを果たした一戦は、私だけの夢だったものが滋賀県民の夢に変わった瞬間になったような気がします。



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。駅前〇友の「ロースかつ重」がお値打ちすぎて怖い…。

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



ホームページ





その自社株、本当に後継者に届きますか？

— 会社のリスクは、決算書ではなく“3枚の紙”に隠れている —

「うちはまだ先の話」「相続対策は税理士に任せてあるから大丈夫」——多くの経営者がそうおっしゃいます。しかし、会社の承継をめぐるリスクのすべてが、税金の話とは限りません。そして、その多くは決算書には載っていません。隠れているのは、普段ほとんど開かれることのない3枚の紙——登記簿・定款・家系図です。本稿では、この3枚の「点検のしかた」をご紹介します。

01 一枚目：登記簿

まず、ご自身の会社の登記簿(履歴事項全部証明書)です。確認していただきたいのは、「株券を発行する旨の定め」という一行の有無です。

「株券なんて見たことがない」という会社でも、この定めが残っているケースは珍しくありません。平成18年施行の会社法で株券は発行しないことが原則となりましたが、それ以前に設立された会社では、定款を変更しない限りこの定めが残っているためです。社歴の長い会社ほど、該当している可能性が高いといえます。

実はこの一行、株式の譲渡や贈与の効力に関わる重要な定めです。過去に株式を動かしたことがある会社、これから後継者へ移していく会社は、まず有無を確かめてください。該当していた場合の見直しは、司法書士の通常業務の範囲です。

02 二枚目：定款

二枚目は定款です。会社設立のときに作ったきり、金庫の奥で眠っていないでしょうか。長年見直されていない定款には、注意したい箇所が二つあります。一つは、株式の相続や譲渡に関する条項。もう一つは、

株主総会の決議や定足数に関する定めです。

これらの条項は、導入した当時は会社を守るためのものだったはずですが、しかし、経営者の年齢、家族の状況、株主の構成——前提が変わると、同じ条文がまったく違う働き方をすることがあります。定款は「作るもの」ではなく「点検するもの」。この機会に一度、開いてみてください。

03 三枚目：家系図

三枚目は、意外に思われるかもしれません。家系図です。しかし、自社株の行き先を最終的に左右するのは、税制でも社内の約束でもなく、家族の形——すなわち相続のルールです。

遺言があるかどうか。過去に株式を贈与したことがあるか。後継者に万一のことがあったら、株式はどこへ行くのか。家族の出来事ひとつで、株式の所在は大きく変わり得ます。そして株式の所在が変われば、会社の意思決定のかたちも変わります。

点検のしかたはシンプルです。ご家族の関係図を描き、いま株式を持っている人と持株数を書き込んでみてください。「この人に万一があったら、この株はどこへ行くだろう」——その問いを、一人ひとりに当ててみる。それだけで、対策を考えるべき場所が見えてきます。

04 経営者セルフチェック

ここまでの内容を、5つの問いに凝縮しました。

経営者セルフチェック

- ☐ 自社株の行き先を、遺言で決めていない
- ☐ 登記簿に「株券を発行する」と残っている
- ☐ 会社設立以来、「定款」を見直していない
- ☐ 「株はもう渡したから安心」と思っている
- ☐ 後継者に万一があった時を、考えていない

一つでも当てはまった方は、次の「三つの行動」から始めてみてください。

05 今日からできる、三つの行動

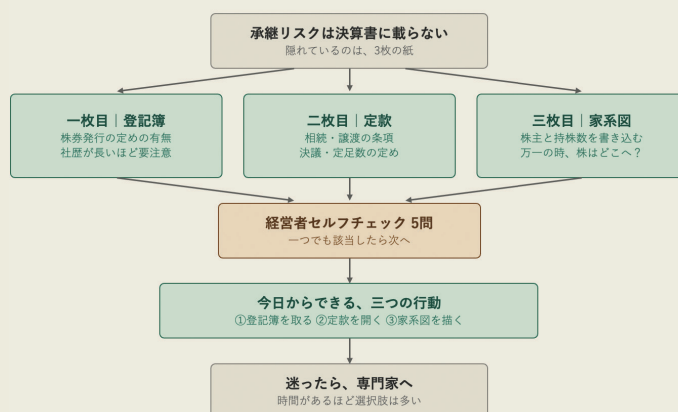
- ① 登記簿を取る——法務局で誰でも取得できます(履歴事項全部証明書)。「株券を発行する旨の定め」の有無を確認します。

- ② 定款を開く——株式の相続・譲渡に関する条項と、決議・定足数の定めを確認します。

- ③ 家系図を描く——家族の関係図に、株式を持っている人と持株数を書き込みます。

三枚の紙を眺めて、少しでも引っかかりを感じたら——それが、専門家に相談するタイミングです。対策の選択肢は、時間があるほど多く残されています。

その自社株、本当に後継者に届きますか？



これらの内容を、さらに詳しくお話する経営者向け事業承継セミナーを守山商工会議所にて開催します。
お申込み、詳細は折込チラシをご覧ください。

総合保険代理店

エルム

株式会社得夢 (エルム)

代表 吉田友教

住所 京都市右京区西院安塚町85-3-105

連絡先 075-874-4206

営業時間 9:00 - 17:00

保険代理店の得夢です

守山商工会議所会員歴 16年

弊社営業担当の本井が守山商工会議所青年部に入会し、地域活性化や自己研鑽に励んでおります

“エルムにかかわるすべての人が幸せになる”という経営理念のもと保険を超えてひとをおもう…そんな会社を目指しています

得夢公式LINE



中小企業あるある相談室

『差別化』と『ブランド化』をもう一度考えてみる



「価格競争から抜け出せない」という経営相談は後を絶ちません。詳しく話を伺ってみると、多くの企業は「他社にはない技術がある」「独自のサービスを提供している」と、自社なりの差別化には取り組んでいます。しかし、その違いがお客さまに価値として認識されなければ、結果として価格以外で選ばれる理由にはなりません。

差別化とは、単に他社と違うということではありません。重要なのは、「お客さまにとって価値のある違い」になっているかどうかです。どれほど独自の技術や機能があっても、顧客がその価値を感じなければ、それは単なる違いに過ぎません。差別化とは、「違いをつくること」ではなく、「選ばれる理由をつくること」なのです。

また、差別化の対象は商品や技術だけではありません。売り方や提案の仕方、納期の柔軟対応、問い合わせへの初動の速さ、アフターフォローなど、顧客との接点全てが差別化の対象になります。特に中小企業は、小回りの利く対応や、一人一人、一社一社に寄り添った提案が可能なので、商品に大きな違いがなくても「この会社だからお願いしたい」と選ばれる企業は数多くあります。

一方で、「ブランド化」についても誤解されがちです。ブランドというと、知名度やロゴ、デザインを思い浮かべる方も多いでしょう。しかしブランドの本質は、「顧客の頭の中に、他社とは違う価値として記憶されている状態」です。「品質が高い」「対応が丁寧」「納期を守る」といった評価が積み重なり、「この会社なら安心」「この商品なら間違いない」という信頼が形成されて初めてブランドになります。企業が「ブランドをつくろう」と考えても、顧客がそう感じなければブランドにはなりません。

つまり、差別化とブランド化は別の概念でありながら、その出発点は共通しています。それは「顧客

視点」です。自社だけで「これが強みだ」「これがブランドだ」と考えても、顧客が価値を感じなければ、それは独り善がりになってしまいます。顧客が何に価値を感じ、なぜ選ぶのかという視点から、本当の差別化が生まれ、その積み重ねがブランドへと育っていきます。

経営指導の現場では、「他社と何が違うか」という問いに加え、「その違いは顧客にとって本当に価値があるのか」「その価値を継続して提供できているのか」という問いまで掘り下げてみる。価格競争から抜け出すには、新しい商品やサービスを生み出すことだけではなく、顧客との接点を見直して「顧客が選ぶ理由」を磨き続けることです。差別化もブランド化も、その原点は顧客視点にあります。その積み重ねが、「この会社に頼みたい」「この会社から買いたい」と思われる企業へと成長させるのではないのでしょうか。



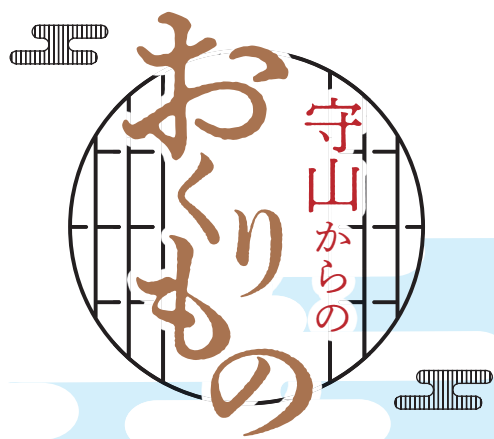
中小企業診断士

秋島 一雄

あきしま かずお



中小企業診断士。株式会社 I A C 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、A F J 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。



株式会社ジェリフ

ゼラチンメーカーならではの 本格食感×地域アイコン

滋賀県発祥の有名キャラクター「とび太くん」や琵琶湖の形をそのまま精巧に立体化したグミ。とび太くんグミは躍動感のあるシルエットを再現した、爽やかで誰もが好きなヨーグルト味。びわ湖を食べるグミ・琵琶湖の水とめたるかグミは美しく透き通る青色と琵琶湖の形を再現した清涼感あふれるサイダー味です。



琵琶湖・とび太くんのグミシリーズ

地域活性化への想いとBtoC展開

株式会社ジェリフは1934年に国産初の写真フィルムゼラチン工場として創業し、90年以上の歴史があります。また、食用ゼラチン分野で国内トップクラスのシェアを誇り、板状ゼラチン「ゼラチンリーフ」製造においては国内唯一のメーカーでもあり、食のプロにご愛用していただいております。ゼラチンメーカーとして長年培った製造品質を基盤に、「一般消費者向けに地元の名物を楽しく発信したい」という想いから、滋賀県の象徴である「琵琶湖」や全国で交通安全のアイコンとして親しまれている「とび太くん」に着目し、商品の自社開発に取り組みました。商品化したことにより、今までの業務用から消費者向け市場へ進出。見た目のインパクトからSNS等で紹介され、観光土産として爆発的な人気を獲得しました。

株式会社ジェリフ

滋賀県野洲市市三宅1013

TEL. 077-588-3000

FAX. 077-588-3004

株式会社ジェリフ主要展開アイテム

美容
健康

高純度コラーゲンペプチド

- 高吸収率の低分子構造：動物由来コラーゲンを低分子化し、体内で素早く消化吸収される設計。
- 無味無臭で使いやすい：ゲル化力を持たせないため、飲み物やスープ、料理の味を一切損なわずに混ぜて手軽に摂取可能。



デザート

濃香 抹茶がりん / ほうじ茶がりの素

- 混ぜるだけの簡単本格デザート：お湯と牛乳を入れて混ぜるだけで、お店レベルの濃厚なプリンが完成。
- 厳選素材の贅沢な味わい：「抹茶」は国産宇治抹茶100%のほろ苦さ、「ほうじ茶」は香ばしい焙じ茶パウダーでまろやかなコク。



守山商工会議所
会員限定

相談
無料

要事前
予約

経営に関するお困りごとは何でもご相談ください！

専門家相談

このような疑問やお困りごとはありませんか？守山商工会議所では、経営指導員・経営支援員等が、経営に関するあらゆる分野の専門家と連携し、会員事業所の経営相談に無料で応じています。おひとりでお悩み、専門家に相談してみましょう！



税理士

01

- 税金の疑問や、決算書類の作り方、インボイス制度への対応、確定申告書の作り方がわからない。

よくある
ご相談

随時、記帳相談(事前予約制)を実施しております。
毎年2月～3月に確定申告相談会(事前予約制)を実施しております。



中小企業診断士

09

- 業務のオペレーションを見直したい。
- 集客や営業、マーケティングについて相談したい。
- 事業計画書を見てほしい。
- 補助金の活用について相談したい。

よくある
ご相談



社会保険労務士

02

- 年金、パワハラ・マタハラ、労働時間・賃金など、労務管理について相談したい。

よくある
ご相談



弁護士

10

- 法律問題・契約問題等のトラブルに巻き込まれている。

毎月、定期的法律相談会(事前予約制)を実施しております。



行政書士

03

- 許可認可の申請や、行政手続きに必要な書類の作成について相談したい。



弁理士

11

- 特許・商標・意匠などの知的財産について相談したい。
- 商品名やロゴ、デザインを商標・意匠として登録したい。

毎月、知的財産等相談会(事前予約制)を実施しております。



公認会計士

04

- 決算書・財務書類の見方や内容について相談したい。
- 財務面から経営状況を分析したい。



省エネ環境診断士

12

- 効率の良い設備に変えて光熱費を削減したい。
- 省エネについて考えたい。



司法書士

05

- 相続や贈与のときに必要な手続き、会社の登記手続きの仕方がわからない。



事業承継相談

13

- 事業を親族や従業員に継いでもらいたい。
- 第三者への承継(M&A)について相談したい。
- 後継者を探している。

随時受付(要事前予約)



宅地建物取引士

06

- 土地・建物の売買や賃貸など、不動産取引について相談したい。



SNS・デジタル活用相談

14

- Instagram・LINE公式アカウント・Googleビジネスプロフィール・Canva・生成AIなどの活用方法について相談したい。

よくある
ご相談



土地家屋調査士

07

- 境界がわからない。土地を分けたい。
- 建物を建てたので登記をしたい。



不動産鑑定士

08

- 土地・建物の適正な価値・価格を知りたい。

ご相談は、お電話・連絡フォーム・公式LINEアカウントよりお気軽にご連絡ください。

TEL.077-582-2425 (平日 8:30～17:15)



各種経営相談
紹介ページ
ページ最下部に
連絡フォームあり



守山商工会議所
公式LINE
アカウント

「こんなこと相談していいのかな?」という内容でも、まずはお気軽にご相談ください。
内容に応じて最適な専門家をご案内します。



「旅するもりやま」は、守山の日常を“体験”に変えるプラットフォームです。
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。

「自分たちの活動をたくさんの人に知ってほしい」
「子どもたちに素敵な体験の機会を届けたい」
「地域を盛り上げる活動に参加したい」

そんな想いをを持った皆様のご応募お待ちしております。

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

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。

ウェブサイト
<https://tabi-mori.com/>



インスタグラム
<https://www.instagram.com/tabisurumoriyama>



お問い合わせ先 守山市観光物産協会

TEL : 077-582-1266 FAX : 077-599-1080 E-mail: contact@tabi-mori.com



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 世界の一は「平日」の夜に何をしているのか

著者名：越川慎司

ISBN：9784295412397 出版社：インプレス

版 型：四六判・224ページ 発売日：2026/7/27 価格：1815円(税込)

内容紹介：

世界を見ると仕事ができるひとほど、平日の夜をうまく使っていた！
一流の人たちに共通するのは「1日を良い形で締めくくこと」と「平日5日間で、知を積み上げること」。
「夜の2時間の使い方」を変えるだけで、疲れが取れてパフォーマンスが上がる！？
この本で、時間の使い方を変えて「最高の一日」を始めてみませんか？



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

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



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。