11月号
No.486
2026年
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

Google検索・マップから 新規顧客を呼び込む!

〜今から始めるGoogleビジネスプロフィール・MEO対策〜



Google ビジネスプロフィールを 活用して継続的な集客へ!

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：11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：随時受付 (要事前予約)　TEL077-582-2425
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：11月11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

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



topic

8 アノ人に聞く! ココだけの話
守山商工会議所 顧問　清原 健さん

9 守山からのおくりもの
一般社団法人ビワコパールサプライズ
もりやま琵琶湖パール

10 BusinessCOMPASS
令和8年分 年末調整
令和7年分からの主な改正・変更点
望月大輝税理士事務所　所長　望月大輝氏

特集

Google検索・マップから新規顧客を呼び込む！

～ 今から始めるGoogleビジネスプロフィール・MEO対策 ～

無料で集客効果の高い「Googleビジネスプロフィール（GBP）」は、Google検索やGoogleマップに表示される店舗・企業の情報を管理・発信できるツールとして注目されています。

そこで今回は、Googleビジネスプロフィールの基本から、MEO対策、口コミ、分析機能の活用まで、取り組むべきポイントを解説します。

はじめに

「ホームページを作ったけれど、なかなか問い合わせにつながらない」「InstagramなどのSNSを更新しているけれど、新しいお客様に知ってもらえない」。そのような悩みを持つ事業者に、ぜひ活用していただきたいのがGoogleビジネスプロフィールです。

スマートフォンが普及した現在、消費者がお店や会社を探す方法は大きく変化しました。GoogleやYahoo!などの検索エンジンだけでなく、SNSやGoogleマップなど、さまざまな方法で商品・サービスを探しています。

例えば、

「守山　ランチ」「近くの美容室」「滋賀　リフォーム」

「守山　整体」「近くのケーキ屋」

といった検索をした経験はないでしょうか。このような検索をした際、検索結果やGoogleマップに表示される店舗・会社情報を充実させ、より多くの人に自社を見つけてもらう取り組みがMEO対策です。

大きな広告費をかけなくても始められるため、地域を商圏とする飲食店、小売店、美容・健康関連サービス、宿泊施設、工務店、士業など、幅広い事業者におすすめできます。



お客様は“店名を知らない状態”から検索しています

1 Googleビジネスプロフィールとは？

Googleビジネスプロフィールとは、Google検索やGoogleマップなどに、自社・自店の情報を表示できるサービスです。基本的に無料で利用でき、店舗名、住所、営業時間、電話番号、写真などの情報を掲載することができます。

例えば飲食店を検索した場合、店舗名、地図上の場所、営業時間、電話番号、ホームページ、写真、口コミなどを確認して、そのまま来店先を決めるケースも珍しくありません。つまりGoogleビジネスプロフィールは、単なる「地図上の店舗情報」ではありません。検索したお客様が最初に見る、自社・自店のもう一つのホームページと考えると分かりやすいでしょう。

2 MEO対策とは？

MEOは「Map Engine Optimization」の略称として使われ、GoogleマップやGoogle検索において、自社・自店を見つけてもらいやすくするための取り組みを指します。例えばGoogleで地域と業種を組み合わせて検索すると、地図とともに複数の店舗・事業者が表示されます。特に重要なのが、地図とともに目立つ位置に表示される上位3枠（ローカルパック）です。この3枠に表示されることで、店舗情報や口コミ、写真、営業時間、経路案内などを検索ユーザーにすぐ確認してもらえるため、Googleビジネスプロフィールへのアクセスや来店・問い合わせにつながる可能性が高まります。

つまりMEO対策の大きな目的は、Googleビジネスプロフィールを登録するだけで終わらせず、情報を充実させて継続的に運用し、検索結果の目立つ位置に表示される機会を増やして、登録効果を最大化することです。

MEO対策として、特に取り組みたいのが次の3つです。

①基本情報を充実させる

②最新情報を継続的に発信する

③口コミを集め、適切に返信する

3 MEO対策 ①
基本情報をしっかり整える

最初に行いたいのが、Googleビジネスプロフィールに掲載されている情報の確認です。

まずGoogleで自社・自店の名前を検索してみてください。

そして、

「現在表示されている情報は正しいか」

「お客様が知りたい情報が掲載されているか」

という視点で確認します。

実務上は、「店舗・会社名」「所在地」「電話番号」「営業時間・定休日」「事業内容」「取り扱っている商品・サービス」「ホームページ」「写真」などについて、一つずつ確認していきましょう。

特に営業時間には注意が必要です。

Googleで「営業中」と表示されているのに実際には休みだった、電話番号が古いままだった、といった状態になると、お客様からの信用を失ってしまいます。

年末年始や大型連休など通常とは異なる営業をする場合も、情報を確認しておくことが大切です。また、写真も重要です。飲食店なら料理だけでなく外観・店内、小売店なら商品や売場、工務店なら施工事例、美容関連なら店内や施術スペースなど、

「初めてのお客様が来店前に知りたいもの」を意識して掲載しましょう。



4 MEO対策②
最新情報を定期的に投稿する

基本情報を登録した後に取り組みたいのが、情報発信です。

Googleビジネスプロフィールでは、自社の商品・サービス、イベント、お知らせなどを発信できます。InstagramやFacebookだけを更新して、Googleビジネスプロフィールは何年間もそのまま、という店舗も少なくありません。しかしGoogle検索やGoogleマップからお客様を獲得したいのであれば、こちらも定期的に更新していきましょう。

投稿内容は難しく考える必要はありません。

例えば飲食店なら、

「今週のランチ」

「季節限定メニューが始まりました」

「新しいデザートが登場しました」

小売店なら、

「新商品が入荷しました」

「おすすめ商品をご紹介します」

「○月○日からセールを開催します」

工務店なら、

「施工事例をご紹介します」

「外壁塗装を行いました」

「リフォーム相談会を開催します」

といった情報です。

重要なのは、一度に大量に投稿することではなく、少しずつでも継続することです。

SNS用に撮影した写真やホームページ・ブログの記事をGoogleビジネスプロフィールでも活用すれば、作業負担を減らすこともできます。

5 MEO対策③
口コミの「点数」と「件数」を意識する

Googleビジネスプロフィールを活用するうえで、非常に重要になるのが口コミです。

皆さんも初めて訪れる飲食店や宿泊施設などを探す際、

「評価は何点だろう？」

「口コミは何件あるだろう？」

「どんなことが書かれているだろう？」

と確認した経験があるのではないでしょうか。

口コミは実際に商品やサービスを利用した第三者からの評価であるため、企業自身が発信する広告とは違った説得力があります。

ここで意識したいのは、

「評価点だけを上げる」ことを目的にしないことです。

4.8点でも口コミが数件しかない事業者と、4.4点でも多くのお客様から継続的に評価されている事業者では、利用者が受ける印象も異なります。

そのため、

「評価」「口コミ件数」「口コミの内容」「最近も口コミが増えているか」など、総合的に考えることが重要です。



6 口コミを自然に集める
仕組みを作ろう

口コミが重要だと分かっていても、「なかなか口コミを書いてもらえない」という相談は多くあります。

そこで重要になるのが、口コミを書きやすい環境を作ることです。
商品やサービスを利用されたお客様に、
満足度にかかわらず、「よろしければGoogleの口コミで率直なご感想をいただけるとうれしいです」
と案内します。
店頭にQRコードを設置したり、会計時に案内カードを渡したり、利用後のお礼メールやLINEから口コミページを案内したりする方法も考えられます。
重要なのは「良い口コミを書いてください」と強制するのではなく、利用されたお客様に率直な感想を書いていただくことです。
また、一度に多くの口コミを集めようとするのではなく、日頃から少しずつ口コミをお願いする仕組みを作る方が継続しやすくなります。
例えば、
「毎日1人のお客様に案内する」
「商品納品後のお礼メールに案内を入れる」
「店頭レジ横にQRコードを設置する」
など、スタッフが無理なく続けられる方法を決めておきましょう。

7 口コミには必ず返信しよう

口コミは投稿してもらって終わりではありません。
できる限り返信することをおすすめします。
返信を書くことには二つの意味があります。
一つは、口コミを書いてくださったお客様とのコミュニケーションです。
もう一つが、
その口コミと返信をこれから読む「未来のお客様」へのアピールです。
例えば、口コミに丁寧な返信が書かれていれば、
「お客様を大切にしている店だな」
「何か問題があった場合もしっかり対応してくれそうだ」
という印象を持ってもらえる可能性があります。
口コミ返信について次の3つの基本ルールを紹介しています。

①口コミを投稿していただいたことへの感謝
まずは、来店・利用していただいたこと、そして口コミを書いてくださったことへのお礼を伝えます。
例えば、
「この度はご来店いただき、また口コミをご投稿いただきありがとうございます。」
という形です。

②再来店につながる言葉を入れる
次回利用したくなる一言を加えます。
例えば、
「次回はぜひ季節限定メニューもお楽しみください。」
「またお近くにお越しの際はぜひお立ち寄りください。」
などです。

③良かった点にはお礼、不満には丁寧なお詫びをする
褒めていただいた内容には、素直に感謝します。
一方、不満や改善要望が書かれた場合は感情的に反論するのではなく、相手が不快な思いをしたことに対して丁寧に対応します。

8 悪い口コミこそ、対応が重要

Googleに低評価の口コミを書かれると、
「削除したい」
と思う事業者も多いでしょう。
例えば、
「料理が出てくるまで時間がかかった」
という口コミがあった場合、
「そんなことはありません」
と反論するより、
「この度はお料理の提供までお待たせし、申し訳ございませんでした。混雑時の提供方法をスタッフ間で見直し、改善に努めてまいります。」
と返信した方が、口コミを読む第三者にも誠実な印象を与えられます。
悪い口コミを、
「マイナス情報」ではなく「改善のヒント」
として捉えることも重要です。



口コミ返信は投稿者だけでなく『これからのお客様』も見ています

9 Googleビジネスプロフィールは「分析」に使うとさらに強い

Googleビジネスプロフィールの活用は、情報発信だけではありません。
分析機能を見ることで、
「どのくらい見られているのか」
「お客様はどのように自社を探しているのか」
「どのような検索ニーズがあるのか」
などを考える材料にできます。
ここからが、Googleビジネスプロフィール活用の一歩進んだ方法です。

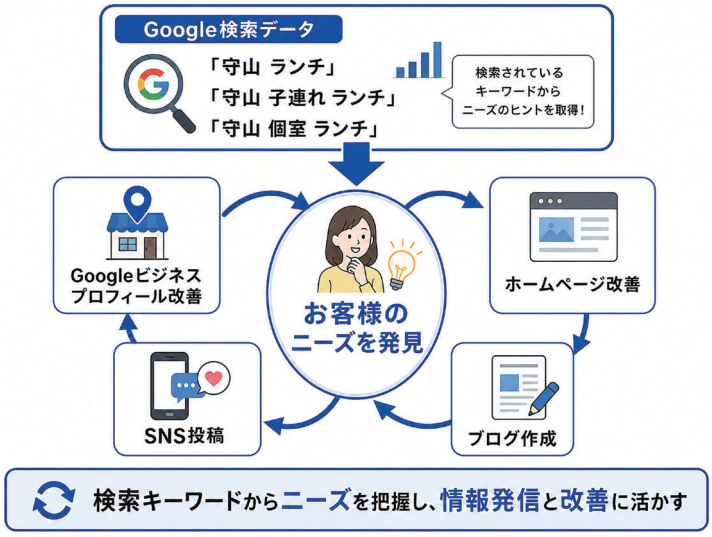
10 検索キーワードから「お客様のニーズ」を発見する

例えば飲食店を運営しており、検索に使われている言葉として、
「守山　ランチ」
「守山　子連れ　ランチ」
「守山　個室　ランチ」
などが多かったとします。

すると、
「子連れで利用できる店を探している人が多いのではないか」
「個室の情報をもっと発信した方がよいのではないか」
という仮説を立てられます。
ここから、

Googleビジネスプロフィールに子ども連れで
利用しやすいことを掲載する
↓
子ども用椅子や個室の写真を掲載する
↓
ホームページに「子連れランチ」のページを作る
↓
ブログやSNSでも紹介する

というように、集客施策へ展開できます。
つまり検索キーワードは、
「お客様が企業に直接伝えてくれているニーズ」
と考えることができます。



11 Googleビジネスプロフィールの分析結果をSEOにも活用する

この考え方は、ホームページのSEO対策にも応用できます。
例えば工務店の場合、
「守山　リフォーム」
だけではなく、
「守山　キッチンリフォーム」
「守山　外壁塗装」
「守山　中古住宅リフォーム」
などの検索が行われていることが分かれば、それぞれのニーズに対応したホームページのページやブログ記事を作成できます。

美容室なら、
「守山　白髪染め」
「守山　縮毛矯正」
整体院なら、
「守山　腰痛」
「守山　肩こり」
飲食店なら、
「守山　ランチ」
「守山　個室」
「守山　テイクアウト」
といったように、業種によって検索ニーズは異なります。
自分たちが「これを売りたい」と考えて発信するだけではなく、「お客様が実際に何を探しているか」を確認して情報発信する
ことが重要です。

まとめ

Googleビジネスプロフィールを「無料の集客ツール」として育てよう

Googleビジネスプロフィールは、単に会社名や営業時間を表示するためのサービスではありません。
正しく活用すれば、
①Google検索・Googleマップで新規顧客に見つけてもらう
②写真や投稿を使って商品・サービスの魅力を伝える
③口コミによって安心感・信頼感を高める
④お客様の反応や検索キーワードを分析する
⑤分析結果をホームページ・SEO・SNSなどの改善につなげる
という一連のWeb集客に活用できます。
特に地域を商圏として事業を展開する中小企業・小規模事業者にとって、Google検索やGoogleマップで「近くのお店・会社を探している人」に見つけてもらうことには大きな意味があります。
まずはGoogleで自社・自店の名前を検索してみてください。
「営業時間は合っているか」
「写真は魅力的か」
「口コミには返信できているか」
「最近の情報を発信しているか」
を確認するだけでも、改善すべきポイントが見えてきます。
そして、
基本情報の整備 → 情報発信 → 口コミ → 分析 → 改善
という流れを継続していきましょう。
大切なのは、一度に完璧にすることではありません。
毎週少しずつ情報を更新し、お客様から寄せられる口コミや検索データを参考にしながら改善することで、Googleビジネスプロフィールを自社の「無料で働く営業ツール」へと育てていくことができます。



グラスハパコンサルティング株式会社
代表取締役　中野　雅公

デジタルとアナログを組み合わせた小さな企業でも実践・継続できる独自の集客・販売促進の仕組みを導入するコンサルティングを得意としており、特にサービス・飲食業、ネットショップの売上をアップさせた数多くの実績を持つ。
全国の商工会、商工会議所からセミナー・講演を依頼されるなどセミナー実績も豊富で、分かりやすい講義は参加者から高い評価を得ている。

11月のスケジュール



お知らせ MORIYAMA

1	日	
2	月	守山商工会議所創立40周年記念式典・記念祝賀会
3	火・祝	【文化の日】
4	水	
5	木	正副会頭会議 中間監査
6	金	創業塾（1日目）
7	土	
8	日	
9	月	秋の健康診断
10	火	創業塾（2日目） 常議員会
11	水	知的財産等相談 秋の健康診断
12	木	商業部会 Googleビジネスプロフィール×AIOセミナー
13	金	
14	土	
15	日	第174回日商簿記検定
16	月	創業塾（3日目） 工業部会視察研修・交流会
17	火	湖南四市経済懇話会
18	水	創業塾交流会
19	木	会員交流会
20	金	創業塾（4日目） 建設部会 議員との懇談会
21	土	
22	日	
23	月・祝	【勤労感謝の日】
24	火	
25	水	
26	木	創業塾（5日目）
27	金	もりやま冬ホタル 法律相談
28	土	
29	日	
30	月	創業塾（6日目）

Googleマップで選ばれるお店になる

Googleビジネスプロフィール活用セミナー

口コミ・写真・投稿の改善から
AI検索時代の集客対策まで

日時 2026年11月12日（木）
13:00～15:00

会場 守山商工会議所

講師 グラスハパコンサルティング株式会社
中野雅公 氏

詳細・お申込み

https://moriyama-cci.or.jp/2026/08/27/businessprofile_seminar/

守山市駅前総合案内所

もりやま 冬ホタル2026にて 楽しい ワークショップを開催します！

2026年 11.27（金）

内容は現在企画中です。詳しい内容が決まり次第、守山駅前のポスター掲示やInstagramでお知らせします。どうぞお楽しみに！

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）

もりやま冬ほたる2026 点灯式

守山駅前の冬を彩るイルミネーション
「もりやま冬ホタル」を
今年度も開催します！

11月27日（金）
各イベント　16：00～

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）

他 価格転嫁サポートセミナー (BtoC編) 9/9(水)・(BtoB編) 9/16(水)

講　師：ウィズ経営コンサルティング株式会社
山本邦博 氏
オカピー・パートナーズ
岡　実 氏

労務費やエネルギーコスト等が高騰する中、取引価格を見直して適切に価格転嫁するために必要な準備やノウハウについて、ウィズ経営コンサルティング株式会社 山本邦博 氏より「値上げしても選ばれる店へ」(BtoC編) をテーマに、また、オカピー・パートナーズ　代表　岡　実 氏より「利益が残らない取引をどう見直すか」(BtoB) をテーマにお話しいただいた。

BtoC編では、今ある商品の価値を「伝えなおす」新しい「高付加価値商品・サービス」をつくる。そして、それらがお客様に伝わって初めて付加価値になり価格転嫁へのアプローチにつながると解説された。

BtoB編では、取引ごとの収益を数字で確かめ、原価の上昇と、相手に提供してる価値の両方から価格条件を考える。利益が残っている取引は、なぜ残るのか確認して伸ばすことが重要と解説された。

他 年収の壁セミナー　9/17(木)

講　師：石黒健太税理士事務所 石黒健太 氏、
糀谷社会保険労務士事務所 糀谷博和 氏

今回のセミナーでは、「扶養の基準」といわゆる「178万円の壁」について、最新情報をもとに、社会保険労務士と税理士それぞれの専門的な視点から解説いただきました。

扶養基準の変更点や「178万円の壁」の考え方をはじめ、社会保険・税務に関する実務対応、労務管理や採用活動を見直す際のポイントなど、事業者の皆さまにとって重要な内容を幅広く学ぶ機会となりました。

部 守山商工会議所創立40周年記念五部会合同チャリティゴルフ大会　10/14 (水)

場　所：琵琶湖レークサイドゴルフコース
主　幹：建設部会
(実行委員長：㈲南出組 南出 誠 氏)
優勝 ―― 個人の部 (有) 前田製作所 前田隆文 氏
団体の部 (部会対抗) 工業部会

95名の方にご参加いただきました。集まったチャリティは守山市社会福祉協議会を通じて守山市の子ども食堂に寄付させていただきます。

次回は令和９年10月20日(水) に開催を予定しています。ぜひご参加ください。



部 建設部会 役員と行政との懇談会 10/15 (木)

建設部会役員と守山市役所の森中市長を始めとする幹部職員との懇談会を実施しました。出席者からは建設業界が抱えている現状の課題や取り組みや災害に強いまちづくりについて建設部会と守山市双方の意見を交換し、今後の課題解決に繋げていくことが出来る有意義な懇談会になりました。

他 カーボンニュートラル推進セミナー 10/16 (金)

講　師：エコアナウンサー　櫻田彩子 氏

前例のない速度で気候の温暖化が進んでおり、今年、滋賀県においても最高気温40度を超える日や30度を超える日が何日も続いている。そうした中、世界の平均気温上昇をおさえる努力が求められている。今後の対応として、企業でもパーパスを考え、物を売ることを超えて社会での存在価値、社会をよくすることを考えることが必要となってきていることを講演いただいた。

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
K 2	伊地智　俊晴	守山市水保町1221-4-105	水道掘削、配管
リナリア工房	太 田　静 香	守山市勝部	日本画・イラスト・ハンドメイド雑貨の制作や販売等
Salon Yuwa	三 品　由 香	守山市古高町172	耳つぼダイエットサロン
株式会社 Trust Driving Lab	遠 藤　修 司	守山市守山六丁目1-65	自動車用制御ソフトウェア開発支援及び販売
石山観光株式会社茶丈藤村	徳永　真理亜	大津市石山寺1-3-22	和菓子製造・販売や喫茶等
MKEIL コンサルティング	望 月　啓 司	大津市今堅田2-29-81	IT を活かした業務効率化支援等
bakery nico	津 田　和 哉	草津市志那中町22-8	パン製造・販売
AILE　MORIYAMA	中 野　慎 也	守山市伊勢町383-5	整体・小顔矯正
株式会社アイム	本 郷　敦 則	守山市今市町283-1	ポスティング・デザイン・印刷・SNS 事業
Blue Bear/ 青熊	飯 田　純 子	守山市	ミニチュア作品の制作・販売等
SEN	大　角　　功	守山市焔魔堂町 116-8-1F	美容室

vol.19

アノ人に聞く!

ココだけの話



守山商工会議所 顧問／前会頭
株式会社 清原
相談役 **清原 健さん**

趣味：毎日の ウォーキング、週１回のゴルフ

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19回のアノ人は、守山商工会議所 顧問の清原健さんです。

エンジニアから商いの世界へ

私の学生時代は高度経済成長期の真っ只中。「将来はエンジニアになるんや」と、中学を卒業してすぐ全寮制の国立高等専門学校へ行きました。そこで機械工学を学んだ後、建機メーカー大手のコマツへ入社。それから5年ほどして家内と結婚しましたが、当時の私は「このままでいいのだろうか」と深く思い悩んでいました。

といいますのも、日本のものづくりを陰で支える優秀な同僚たちの中にいて、「自分は本当に技術系に向いているのか?」「ここで生きがいを見出せるのか?」と不安を持つようになったのです。

その頃、家内の実家は『清原商店』という小さな縫製加工所を営んでいました。京都の問屋から発注を受け、風呂敷にファスナーを付けたり、みゆき袋に加工したりする仕事です。私の義父は近江商人の典型みたいな人でして、いろいろ話を聞くうちに「なんだかすごく面白そうやな」と感じるようになりました。

当時の私がやっていたのは、企業の一つの歯車として5年後くらいにやっと成果が出る仕事。片や清原商店は、勝負の規模は小さいけれど良い商品を作ればすぐ売れる。早ければ明日にでも結果が見える仕事です。上司には強く引き留められましたが、私は跡継ぎになると決め、寝食を忘れるほど商いに没頭しました。

守山のまちづくりの先頭に立つ

それから30年の月日が流れ、私が守山商工会議所の副会頭に就任した時でした。中心市街地の活性化という国の施策の一環で、守山市にまちづくり会社を設立することになり、私がその初代社長に抜擢されたのです。周囲には「絶対に苦労するぞ」といわれましたが、前守山市長の宮本さんや守山市商店街連盟の強い要請もあり、最終的には私の会社で当時専務をしていた息子に背中を押されて何とか全力投球することができました。

いや、でも本当に苦労しましたよ(笑)。「まちづくり会社を作る」といっても、何から始めていいのかわからない。全国各地の先進地を見て勉強したり、市民と膝を突き合せて議論したり…。でも、「みんなでまちづくりに参加するんや」という熱い思いが確かにそこにはありましたね。

私がまちづくり会社の代表を退く少し前、当時守山商工会議所の会頭をされていた大崎忠男さんから呼び出しがありました。「次の会頭はお前がやれ」と。私は「滅相もない!」とお断りしたのですが、深々と頭を下げられたんです。その後すぐに入院され、結局それが遺言のようなかたちになりました。

そんな私も会頭としての職務の最中に大病を患い、生死の境をさまよいました。それを家内にいわせると、「みんなに『会頭!』『会頭!』と持ち上げられて調子に乗った天罰や」と笑いながらも献身的な看病をしてくれました。でも、家内はもちろん、病気になったおかげで周囲に感謝する気持ちが強くなりました。どんなに辛い出来事も悪いことばかりではないんです。



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。中華上〇の四川麻婆豆腐は激辛好きにオススメ☆
https://tetra-dune.com/

ホームページ



守山からのおくりもの







もりやま琵琶湖パール

日本一の琵琶湖から生まれた、世界にひとつの贈りもの。



びわ湖パールは、琵琶湖で育まれる希少な淡水真珠。ひとつひとつ色や形、輝きが異なり、自然が生み出した個性豊かな美しさが魅力です。ビワコパールサプライズでは、守山市の赤野井湾で養殖された「びわ湖パール」を使ったアクセサリーや、パールに触れて楽しめる体験を通して、琵琶湖の魅力を伝えています。大切な人への贈りものにも、自分へのご褒美にもおすすめです

びわ湖を、守山を　もっと好きになるきっかけをつくりたい

琵琶湖で生まれる希少な真珠の魅力を、もっと多くの人に知ってほしい。また守山もびわ湖パールの産地（養殖場）としてもっと知られてほしい。いろんなそんな想いから、びわ湖パールを身近に感じられる商品や体験を企画しています。実際にパールを手に取り、色や形を選び、自分だけのアクセサリーをつくる体験イベントは多くの方に興味を持っていただき全国各地からお問い合わせや来店もいただいています。

びわ湖パールで滋賀県や守山の魅力を発信していきたい

びわ湖パールのアクセサリーなど商品を販売するだけでなく、**守山の食・文化・自然・人など、地域のさまざまな魅力とびわ湖パールを組み合わせた新しい商品や体験**を生み出していきたいと思っています。「びわ湖パールをきっかけに、守山をもっと知ってほしい、好きになってほしい」。そんな想いを込めて、守山ならではの楽しみ方を提案しています。

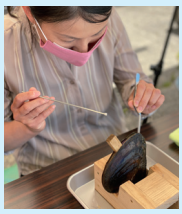
次世代の子どもたちが、びわ湖パールを世界に誇れる未来へ。

私たちが目指しているのは、びわ湖パールを「守山の宝」として、次の世代へつないでいくことでもあります。子どもたちが「琵琶湖には、こんな素敵な真珠（資源）があるよ！」「これは私たちの地域の自慢です！」と胸を張り、いつか世界に向けて発信できる存在にしたいと願っています。

真珠を育てることは、琵琶湖を守ること

真珠貝オーナー制度とは、自分のためのパールを貝から購入して育てることができる制度です。真珠をつくるために必要な「核入れ」という作業を漁港で自ら体験していただくこともできます。











ホームページ

Instagram

BIWAKO PEARLS SURPRISE

一般社団法人ビワコパールサプライズ
滋賀県守山市今宿４丁目1-12-101（MAGNETS内）
TEL.077-532-0030　FAX.077-532-0031
Mail.bps.moriyama@gmail.com

真珠貝オーナー募集中！

琵琶湖の真珠の歴史や真珠が育つ過程を学び、３年間貝の成長を見守りながら、琵琶湖やびわ湖パールの魅力を一緒に発信していただける方を募集しています。個人・法人は問いません。

真珠貝を育てることは、単に真珠を所有することではありません。

琵琶湖の恵みを知ること、琵琶湖を大切に想うこと、琵琶湖をジブンゴトとして感じてもらえることなど、オーナーになっていただいた方には様々な心の変化をもたらしてきたと思います。

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



令和8年分 年末調整 令和7年分からの主な改正・変更点

令和8年分の年末調整では、税制改正により、基礎控除の引上げ、給与所得控除の最低保障額の引上げ、扶養親族等の所得要件の見直しなど、所得税の計算に関わる重要な変更が行われています。

これらの改正は、原則として令和8年12月1日から施行され、令和8年分の年末調整から適用されます。

特に、控除額や扶養親族等の判定基準が変更されているため、前年と同じ内容で申告すると、控除額や税額に誤りが生じる可能性があります。

本資料では、令和8年分の年末調整を行うにあたり、会社・従業員の皆さまに特に確認していただきたい改正点を中心にご案内します。

01 基礎控除：合計所得金額に応じて引上げ

所得税法上の基礎控除額（合計所得金額2,350万円以下）は58万円から62万円に引き上げられました。さらに、令和8年・9年分は居住者について所得階層別の加算特例が設けられています。

合計所得金額	給与収入のみの目安	令和7年分	令和8年分
132万円以下	206万円以下	95万円	104万円
132万円超～ 336万円以下	206万円超～ 475万1,999円以下	88万円	104万円
336万円超～ 489万円以下	475万1,999円超～ 665万5,556円以下	68万円	104万円
489万円超～ 655万円以下	665万5,556円超～ 850万円以下	63万円	67万円
655万円超～ 2,350万円以下	850万円超～ 2,545万円以下	58万円	62万円

※ 合計所得金額2,350万円超の基礎控除額に変更はありません。

※ 給与収入の目安は、特定支出控除や所得金額調整控除の適用がある場合には異なります。

02 給与所得控除：最低保障額が65万円から74万円へ

令和8年・9年分は、給与所得控除の最低保障額が74万円となります。なお、給与収入が220万円超の計算方法に変更はありません。

給与収入	令和 7 年分	令和 8 年分
190 万円以下	最低 65 万円	74 万円
190 万円超～ 220 万円以下	収入× 30%＋ 8 万円（最低 65 万円）	74 万円

03 扶養親族等：所得要件と給与収入の目安が上昇

基礎控除及び給与所得控除の引上げに伴い、扶養控除等の対象となる親族等の所得要件が改正されました。給与収入のみの場合の目安も次のとおり上昇します。

区分	令和7年分	令和8年分
扶養親族・同一生計配偶者・ひとり親の生計を一にする子	所得58万円以下 (給与123万円以下)	所得62万円以下 (給与136万円以下)
特定親族	所得58万円超123万円以下 (給与123万円超188万円以下)	所得62万円超123万円以下 (給与136万円超197万円以下)
配偶者特別控除の対象となる配偶者	所得58万円超133万円以下 (給与123万円超201万5,999円以下)	所得62万円超133万円以下 (給与136万円超207万円以下)
勤労学生	所得85万円以下 (給与150万円以下)	所得89万円以下 (給与163万円以下)

※「特定親族」は、年齢19歳以上23歳未満で、合計所得金額が一定範囲にある親族をいいます。

04 23歳未満の扶養親族がいる場合の生命保険料控除

年齢23歳未満の扶養親族を有する場合、令和8年・9年分に限り、新生命保険料に係る一般生命保険料控除の最高額が4万円から6万円に引き上げられます。

年間の新生命保険料	控除額（特例）
3 万円以下	支払額の全額
3 万円超～ 6 万円以下	支払額× 1/2 ＋ 1 万 5,000 円
6 万円超～ 12 万円以下	支払額× 1/4 ＋ 3 万円
12 万円超	一律 6 万円

旧生命保険料と特例対象の新生命保険料の双方を支払った場合も、一般生命保険料控除の適用限度額は6万円です。ただし、一般生命保険料控除・介護医療保険料控除・個人年金保険料控除の合計限度額12万円は変更されていません。

05 法令・参考資料

・国税庁「令和8年分 年末調整のしかた」及び同冊子
「Ⅰ 昨年と比べて変わった点（基礎控除の引上げ等）」
https://www.nta.go.jp/publication/pamph/gensen/nencho2026/01.htm

令和8年分の年末調整では、各種控除額や扶養親族等の所得要件が変更されているため、「昨年と同じだから大丈夫」と判断せず、改めて確認することが重要です。

特に、本人や配偶者、扶養親族の所得金額によって控除の適用可否や控除額が変わる場合がありますので、各種申告書につきましては最新の内容に基づいてご記入ください。

年末調整は、1年間の所得税を正しく精算する大切な手続きです。

「申告漏れ」「確認漏れ」「前年のまま」に注意し、必要書類の準備と申告内容の確認を早めに進めましょう。

望月大輝税理士事務所
所長
望月大輝
https://www.mochizukitaiki.jp/



中小企業あるある相談室



ＡＩ時代だからこそ問われる「ビジネスの基礎力」

企業を訪問し経営者と話をしていると、最近は必ずと言ってよいほど「ＡＩをどう活用すればいいか」という話題になります。一方で、こんな嘆きを耳にすることも増えています。

「調べものを頼むと、ＡＩの回答をそのまま持ってきて、『ＡＩがそう答えていました』で終わってしまうんですよ」

確かに、ＡＩを使えば、短時間でそれらしい回答を得ることができます。しかし、顧客や上司が求めているのは「ＡＩが何と答えたか」ではありません。その内容が本当に正しいのか、自社や顧客の状況に当てはまるのか、そして「自分はどう考えるのか」まで示して、初めて仕事としての回答になります。

これは、ＡＩの使い方というより、使う側の「ビジネスの基礎力」だと思われます。例えばＡＩに「当社の新規事業を考えて」と丸投げしても、それらしい案は返ってきます。しかし、市場環境、自社の強み、顧客ニーズなどを整理し、「何が課題なのか」「何を明らかにしたいのか」を考え、プロンプト（指示）に入れて問いかければ、回答の質は大きく変わります。

そこで必要になるのが、ロジカルシンキングやフレームワーク活用などの基本的なビジネススキルです。物事を分解して考える、具体的な事象から共通点を見つけて抽象化する、逆に抽象的な話を具体的な行動に落とし込む、などです。こうした力があれば、ＡＩの回答に問いを重ね、より現実的で実践的な答えへと磨き上げることができます。

そして、もう一つ重要なのが「メタ認知」です。これは「自分が何を分かっていて、何を分かっていないのか」を客観的に把握する力です。ＡＩはもっともらしい回答を返すからこそ、「ここは承認できる」「ここは確認が必要だ」という知識の境界線を、自分自身で認識する必要があります。さらに、最初から正解を求めず、仮説を立て、ＡＩとやりとりしながら試し、修正する姿勢も重要です。失敗を恐れず、仮説→実行→検証→修正を繰り返す。これは何のことはない「仕事の基本」そのものです。

私は、ＡＩは「知識やスキルの増幅装置」だと考えています。「ビジネスの基礎力」があり「メタ認知」ができる人が使えば、その能力を大きく高めてくれます。一方、考えること自体を丸投げすれば、「ＡＩがそう言っています」と言うだけで思考は止まってしまいます。

これまでロジカルシンキングやフレームワーク活用などは、「身に付けておくと役立つスキル」だったかもしれません。しかしＡＩの登場によって、これらはＡＩを使いこなすための必須スキルへと昇華したように思います。

だからこそ、企業のＡＩ活用支援では、ツールやプロンプトの使い方を教えるだけでは十分ではありません。時間はかかっても、考える力、問いを立てる力、ＡＩの回答を評価し、自分の言葉で結論を出す力を育てる。ＡＩ時代になった今こそ、こうしたビジネスの基礎力を鍛える人材育成が、これまで以上に重要になっているのではないでしょうか。



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。

令和８年度

守山商工会議所会員交流会

守山商工会議所会員が一堂に会し、会員相互の親睦と交流を図ると共に、会議所活動の理解と企業活動の活性化を図ることを目的に「会員交流会」を開催します。

また今年度は新議員の方や新入会員さまにも多くご参加いただき、会員間の交流をさらに活性化させることを目的としております。さらに当日は事業所PRタイムや名刺交換のお時間も設け、また、楽しんでいただけるような抽選会等も企画しております。

ぜひ、お誘い合わせのうえ、多数ご参加くださいますようご案内申し上げます。

日 時 令和８年11月19日(木)
18:00 ～ 20:00

会 場 チカ守山（守山市梅田町2-1-1）

対 象
・会員事業所の事業主とそのご家族
（法人の場合：役員とそのご家族）
・会員事業所の従業員

会 費 1名につき 5,000円
新入会員様限定 2,000円
（令和４年４月以降に入会された方）

※当日ご持参いただきますようお願い申し上げます。
※準備の都合上、当日キャンセルされた場合も参加費を頂戴いたします。あらかじめご了承ください。

内 容

■ **事業所PRタイム・名刺交換会**
ご希望された新入会員さまの事業所PRタイム
名刺交換会

■ **立食パーティー**
お食事を楽しみながら交流を図っていただきます

■ **大抽選会**
みなさまが楽しめるような豪華賞品があたる大抽選会を企画しております

お申込み・詳細
https://moriyama-cci.or.jp/2026/09/30/r8kaiinkouryu/



きっとみつかる
いい人、いい仕事

job sanko
ジョブ産雇



全国ネットで再就職と出向を支援します

相談・支援無料

6つの取り組みで働くと雇用をサポート

1. 離職する従業員の再就職をサポート
2. 人材を確保したい企業に対するサポート
3. 「キャリア人材バンク」で高齢者の再就職をサポート
4. 雇用を維持するための在籍型出向をサポート
5. 社員の人材育成やキャリアアップの出向をサポート
6. 従業員のスキルアップや研修を目的とするセミナー（有料）

ジョブ産雇（公益財団法人産業雇用安定センター）滋賀事務所
〒520-0051　大津市梅林 1-3-10　滋賀ビル 2 階
TEL：077-526-3991　FAX：077-526-2761

小規模企業者のみなさま

安心　安全　国がつくった
小規模企業共済
経営者のための積み立て式退職金制度



POINT 1 将来の生活安定資金に
小規模企業者が、引退後の生活安定資金を積み立てる制度

POINT 2 無理なく積み立て
掛金月額は1,000円から設定でき、途中で掛金の増額・減額が可能

POINT 3 今の経営のサポートにも
掛金は全額所得控除、また共済契約者貸付で事業資金等の借入れも可能

＼ こんな方が加入できます ／
個人事業主・フリーランス
小規模企業等の経営者・役員
個人事業の共同経営者

オンラインで加入申込受け付け中
くわしくはウェブサイトをご覧ください。
小規模企業共済　検索

Be a Great Small.
中小機構

よんどく 読ん得

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 **知らない間に嫌われる言葉、話すたびに好かれる言葉**

著者名：つみきち
ISBN：9784763143006　出版社：サンマーク出版
版　型：四六判・304ページ　発売日：2026/04/27　価格：1,650円（税込）

内容紹介：
励ましたい。感謝したい。褒めたい。謝りたい。ただ大切な人とつながりたい。
それだけだったのに
届けた言葉のほんの少しのボタンのかけ違いで、ときどき真逆の意味を持ってしまうことがある。
「そんなつもりで言ったわけじゃないのに」この本が、その後悔をなくしてくれます。
やさしさが誤解なく届く109の言いかえをこの本で学んでみませんか？



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（年中無休）
守山市古高町福田393-19
営 9:00～21:00
TEL 077-582-7560 FAX 077-581-2723

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

LINE

守山商工会議所
公式LINE

LINE

経営相談・個別相談がLINEでできるようになりました！
経営に関するお困りごとはお気軽にご相談ください。

11月は「仕事と生活の調和推進月間」です

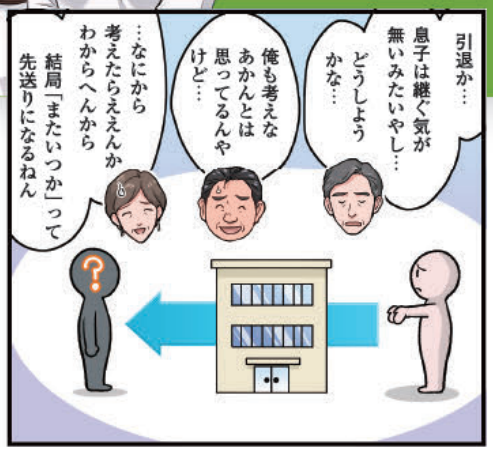
ワーク・ライフ・バランス企業へ
～これからの時代の企業経営～



事業承継を「いつか」と思っている方へ

その「いつか」、10年後でも大丈夫ですか？

























なにも決まっていなくても大丈夫。

まずは今のお考えを話してみませんか？

こんなお悩みを抱えている方

- □ まだ後継者が決まっていない
- □ 子どもに継いでもらうか迷っている
- □ 社員に任せたいが進め方が分からない
- □ 廃業以外の方法もあるのか知りたい
- □ 何から始めればいいか分からない
- □ 最近、体力や今後のことが気になってきた

～国が設置する公的な相談窓口です。お気軽にご相談ください～

滋賀県事業承継･引継ぎ支援センター

〒520-0806 滋賀県大津市打出浜２番１号 コラボしが２１９階

077-511-1505

受付時間：月～金曜日 9:00～17:00

Mail info@shiga-hikitsugi.go.jp

スマホはこちら

発行：守山商工会議所　〒524-0021　滋賀県守山市吉身三丁目11-43　TEL　077-582-2425　印刷：博善社印刷株式会社