

商工連ながの

2026.8
VOL.405

- 商工連通常総会／持続化補助金優良事例
- 商工連による経営支援体制のご案内
- 商工会議員懇談会／経済4団体から阿部知事へ政策提案／阿部知事を囲む経済懇談会
- 県女性連通常総会・リーダー研修会／県青連通常総会・リーダー研修会
- モノ売りから、コト売りへのシフトチェンジ
株式会社十一屋 中小企業のあらたな事業活動
- 長野県の南端にある小さな里山「売木村」
売木村商工会 商工会と商工会のあるまち 南信 Vol.6
- 値上げ時代に選ばれる会社とは
経営ワンポイントアドバイス

- 要注意「インターネット広告」
法律ワンポイントアドバイス

- ドメヌヒロキ 横山 弘樹 さん
池田町商工会 この人に注目-Vol.148

- 経営支援事例発表大会／売上高10億円突破支援プロジェクト／協会けんぽ長野支部からのお知らせ 特定健診
- 特集 美容院の後継者による新業態立ち上げを伴走支援
- 各種共済のご案内



長野県商工会連合会のホームページ・E-mail アドレス
<https://www.nagano-sci.or.jp/>
shokoren@nagano-sci.or.jp



高野町祇園祭

起源は定かではないが、一説には文禄年間（1592～1596）に京都から八坂神社のご神体を分体して頂き、京都の祇園祭にない祭りを始めたと言われ、また一説には、寛永の大飢饉（1641～1643）で当地も影響を受け、当時の若い衆（相生町）が厄払いのため江戸から神輿を譲り受け、碓氷峠を担いで持ち帰ってきたとされている。

祭りは区内6カ所にしめ縄を張り、大太鼓・笛・三味線などを用い賑やかな囃子を響かせた屋台をお供に巡回し、大鎌を使い氏子総代が順番に切って回る。屋台は柳町、翠町、相生町、東町と4台あったが、東町は令和7年を最後に廃止となった。以前は祭日を定めていたが、近年人手不足もあり7月4週目の金・土曜に行われている。（参考文献：佐久町誌）（佐久穂町商工会）

「地域商工業者を

全力で支援する組織として」

商工連では、5月27日（水）に松本市「ホテルブエナビスタ」において通常総会を開催し、提出した令和7年度の事業報告と決算等の議案はすべて承認されました。

冒頭、間瀬会長から、「小規模事業者・中小企業を取り巻く環境は依然として厳しく、借入金利の上昇、人手不足、最低賃金の引上げによる人件費の増加に加え、人口減少による市場規模の縮小など多様な課題に直面し、エネルギー価格や原材料費の高騰が事業経営に影響を及ぼしている一方で、本県においては観光需要の回復や地域資源を活用した取組が進む中で、特に小規模事業者に対する収益力向上や付加価値創出に向けた支援の重要性が一層高まっており、商工会・商工連では、「第2期商工会マスタープラン」に基づき、県内20エリアによる広域経営支援体制のもと伴走型支援の強化に取り



挨拶をする間瀬会長

表彰商工会代表者



組み、経営発達支援計画の共同申請や、主任経営支援員等による複数体制での支援など、広域連携による支援体制の定着と機能強化を図ってきた」とのあいさつがありました。

また、令和7年度の小規模事業者支援については、伴走型支援を積極的に展開するとともに、国・県等の各種施策の活用促進に努め、加えて、地域の重要なインフラであるサビステーション（SS）事業者に対しては、経営環境の変化やエネルギー政策への対応を踏まえ、経営基盤の強化や事業継続に向けた支援を実施してきた旨の報告を行いました。

このほか、商工貯蓄共済、会員福祉共済、特定退職金共済、会員増強の優良商工会表彰が執り行われました。

「持続化補助金の優良事例に

県内商工会員が選ばれました」

5月25日（月）、東京都千代田区で開催された「小規模事業者持続化補助金優良事例発表会」（主催…中小企業庁ほか）において、白馬商工会員の有限会社ぴー坊様が、全国の優良事例6者の一つに選ばれ、事例発表を行いました。発表会は会場参加に加え、オンラインでも全国配信されました。

本発表会は、小規模事業者持続化補助金を活用し、顕著な成果を上げた事業者を紹介するとともに、商工会による伴走型支援にも焦点を当てたものです。ぴー坊様は、補助金を活用してグランピング施設向けパーベキューコンロを導入し、サービス拡充による顧客満足度向上と稼働率向上を実現。効率化によって生まれた人的余力を新たな事業展開へ活用し、大幅な売り上げ

小規模事業者持続化補助金 優良事例発表会



発表会後のトークセッションの様子。
左から立石モデレーター、大塚代表、竹川主任経営支援員

商工会を元気に

―商工会議員懇談会総会―

超党派の長野県議会議員による商工会支援組織「商工会議員懇談会」は、7月2日（木）に長野市内で令和8年度の総会を開催し、令和7年度の事業報告及び8年度の事業計画等が承認されました。また、総会に引き続き商工連役員との意見交換会が行われ、今後の商工連の運営などの意見に対して、議員の皆様から「商工会を支え課題に取り組む」との発言がありました。



冒頭挨拶をする議員懇談会 服部会長

経済4団体から阿部知事に政策提案を実施

経済4団体（一社）長野県経営者協会、長野県中小企業団体中央会、（一社）長野県商工会議所連合会、長野県商工会連合会）は、7月3日（金）、長野県経済の持続的な発展に向けた政策提案を阿部知事へ行いました。

人口減少や産業構造の変化が進む中、長野県経済が持続的に発展していくためには、地域の強みを生かしながらい県全体で課題を共有し、環境整備や構造転換を進めることが重要であるとの認識のもと、「AXの推進」をはじめ、「経済基盤の強靱化」「働き方の創造」「地域未来戦略の総合的な支援」「県的な地域振興

事業の活用」「経済4団体による支援体制の強化」の6項目について政策を提案しました。

知事からは、「提案の方向性は県の考え方も一致している。提案の趣旨を受け止めて各種施策に取り組み、引き続き県と連携した取組に協力してほしい」旨の発言がありました。

経済4団体では、それぞれの役割を生かしながらい連携を一層強化し、企業支援の効果を高めるとともに、提案した政策の実現に向けて取り組んでまいります。

阿部知事を囲む経済懇談会を開催

経済4団体（同右）は、7月6日（月）に長野市、7日（火）に松本市で、阿部知事を囲む経済懇談会を開催しました。両会場にはそれぞれ約150人が参加し、知事の講演と意見交換を通じて、地域経済の課題や今後の方向性について理解を深める機会となりました。

第1部の講演では、知事から「現場から、日本を動かす」と題した講演があり、人口減少や東京一極集中への対応、地方自治と民主主義、教育・公共交通・医療などの社会基盤の充実、長野県の産業振興や地域未来戦略について説明



がありました。

第2部の意見交換では、人材確保、産業用地、規制改革、教育・人材育成、産業クラスターの形成、二次交通などをテーマに、参加者から具体的な意見や要望が寄せられ、知事からは県の考え方や今後の対応方針が示されました。

参加者からは、県や関係団体と連携しながら地域経済の発展につなげていきたいとの声も聞かれ、今後の取組に向けた有意義な懇談会となりました。



今後の県政に対する発言をする木曾村商工会 重野会長



要望書を提出

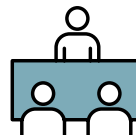
商工連による経営支援体制のご案内

■ 現場に寄り添い、課題解決へ

商工連では、県内69商工会による地域事業者支援が、より実践的かつ効果的に進むよう、県内各地に広域専門経営支援員および上席専門経営支援員を配置し、広域的・専門的なバックアップ体制を整えています。

本体制は、「第2期商工会マスタープラン」（令和5年度～）に基づき、県内20か所に設置した広域経営支援センターエリアとも連動しながら、地域事業者に寄り添った伴走型支援を推進しています。

商工会に寄せられるさまざまな経営相談に対しては、必要に応じて商工会職員とともに事業者を訪問し、事業計画策定、補助金活用、DX推進、生産性向上、事業承継、人材確保など、多様化・高度化する経営課題への対応を行っています。



支 援 体 制

■ 広域専門経営支援員 6名配置

氏 名	担当エリア等
横川 豪	統括・北信担当
濱田 廣雄	東信・北信担当
原 博史	南信担当
大平 晃資	南信担当
日野 亮	中信担当
松尾 靖	中信担当

広域専門経営支援員は、商工会職員と連携しながら、事業計画策定、補助金活用、販路開拓、事業承継などについて、広域的な伴走支援を行っています。

■ 上席専門経営支援員 2名配置

氏 名	専門分野
横沢 充	DX推進支援担当
上嶋 健紀	製造業支援担当

上席専門経営支援員は、DX推進や生産性向上、製造現場改善など、専門性の高い経営課題への対応を担当しています。

※また、外部の専門家とも連携し、さまざまな業種や分野に対応した専門的支援も可能です。

支援事例のご紹介



■ 人手不足と賃上げを設備投資で支援 【タクシー業】

業務改善助成金を活用し、設備投資と賃上げ計画を伴走支援。地域交通を支える事業者の持続的経営を後押ししました。

■ モバイルオーダー導入で省力化 【飲食業】

宴会時の注文業務負担を軽減するため、モバイルオーダー導入を提案。厨房・レジ連携まで含めた業務効率化を実現しました。



■ “紙” から脱却し業務を効率化 【建築業】

見積・請求管理を一体化した専用Excelツールを開発。PDF送付対応や帳票作成の効率化を支援しました。



■ 製造現場の見える化を推進 【製造業】

工程分析や5S改善を通じ、生産ラインの課題を整理。利益確保につながる改善の方向性を明確化しました。



■ 新規ワイナリーの販路開拓を支援 【ワイン醸造・販売業】

ブランド戦略やイベント企画を伴走支援。PRイベント開催など販路開拓の具体的な成果につながりました。



■ 老舗酒店の事業承継を伴走支援 【小売業】

事業承継計画策定からSNS活用まで広域チームで支援。強みを活かした新たな経営戦略づくりをサポートしました。



■ 売上回復へECサイト改善支援 【食品製造業】

ネット販売の課題を整理し、HP・EC再構築の方向性を明確化。専門家派遣による継続支援へつなげています。



商工会と商工連が連携し、地域事業者の課題解決と持続的発展を支援しています。

令和8年度 県女性連通常総会・リーダー研修会を開催

長野県商工会女性部連合会は、5月19日(火)、長野市「ホテルメトロポリタン長野」において、第61回通常総会および商工会女性部リーダー研修会を開催し、県下女性部員125名が出席しました。



小松県女性連合会長

事業報告では、昨年度の部員増強運動において、全国商工会女性部連合会主催の「商工会女性部員増強運動表彰」で全国第3位となるなど、県下女性部が一丸となった活動が全国的にも高い評価を受けたことが紹介されました。

さらに、連合長野との懇談会をはじめ、女性活躍の推進やジェンダー平等に関する課題に向き合うため、関係団体と連携した各種会議・研修会への参加や交流を通じ、女性部活動の充実と意識向上に取り組んだことも共有されました。

また、主催した「レディースフォーラム2025」では、阿部守一知事を招き、「みんなでつくる2050年のNAGANO～人口問題に向き合い、具体的な行動へ～」をテーマに講演と意見交換を実施しました。人口減少社会における地域づくりや女性の役割について理解を深める機会と共に女性活躍推進に向けた具体的な行動への意識を高める大変有意義な機会になったことを振り返りました。

総会と併せて開催された主張発表大会では、県下4地区の代表として、小海町の北原富美子氏、阿智村の北原とし子氏、小谷村の松澤彩子氏、信濃町の森智子氏が発表を行いました。



最優秀賞の森智子氏

審査の結果、信濃町商工会女性部の森智子氏が、「声かけでひろがる、ご縁の輪」をテーマに最優秀賞を受賞しました。森氏は、創業塾への参加をきっかけに女性部へ加入し、人とのつながりの中で活動の輪が広がった経験を発表しました。なお、森氏は県代表として7月に千葉県で開催された関東ブロック大会へ出場しました。

講演会では、長野県出身の音楽家である小林純菜氏と町田莉佳氏を講師に迎え、「信州で育んだ音楽の世界への道」をテーマに講演とコンサートを開催しました。県外で活動しながらも「信州が心の拠り所」と語る両氏の言葉と演奏に、会場は大いに盛り上がり、参加者にとって心豊かな時間となりました。



講演会でのコンサートの様子

令和8年度 県青連通常総会・リーダー研修会開催

長野県商工会青年部連合会は、5月18日(月)、長野市「ホテルメトロポリタン長野」において、令和8年度通常総会及びリーダー研修会を開催し、65名が出席しました。

通常総会では、上程した4つの議案すべてが原案どおり承認されました。

事業報告では、物価高騰や人手不足など地域産業にとって厳しい状況が続く中、従来の研修会に加え、新たな取組として「4ブロック交流会」を塩尻市で開催し、部

員同士の交流や情報交換の促進を図ったことが報告されました。

また、令和8年度は、長野県商工会青年部連合会と長野県商工会女性部連合会が合同で設立60周年

記念事業を実施する予定であり、これを契機に、地域に根差した商工会活動の価値を改めて発信し、連携拡大や地域経済の発展につなげていく方針が共有されました。

続いて開催されたリーダー研修会では、全国商工会青年部連合会会長の小林信作氏を講師に迎え、「何のために商工会活動をするのか」をテーマに講演が行われました。地域や仲間たちのことを考え行動することが経営者として成長につながった自身の経験や、活動の目的を持つことの大切さなどが熱意あふれる語り口で伝えられ、参加者にとって大変有意義な研修会となりました。



講演会の様子



挨拶を行う中村県青連会長

中小企業の新たな事業活動



モノ売りから、 コト売りへの シフトチェンジ

株式会社 十一屋

〒389-1313 長野県上水内郡信濃町624番地
TEL : 026-255-2011 FAX : 026-255-2145



祖業をベースとしたロゴ

信濃町商工会

株式会社十一屋は、北国街道の庄屋を起源とし、信濃町で盛んだった鍛冶業による刃物製造販売に始まり、金物、農業用機械、住宅資材へと取扱品目を広げながら事業を展開してきました。現在は9代目として事業を承継する中で、従来の延長では通用しない市場環境の変化に直面しています。

住宅資材販売業は、かさばる商品を扱う特性から一定の商圏で成り立ってきましたが、長野オリンピック後の建設需要の減少や交通網の整備により、

長野市内の大手事業者の進出が進み、競争環境は大きく変化しました。メーカー製品を仕入れて販売する業態では商品による差別化が難しく、価格以外の観点での競争力強化が求められるようになりました。

また、B to Bの業態である当社においては、取引先の受注がなければ自社の仕事も増えないという構造的な課題があります。取引先である地域建設事業者においても、「価格競争に勝てない」「ブランド力や信用力が弱い」「営業

力に課題がある」といった問題を抱えており、受注環境は厳しさを増していました。

こうした状況の中で、当社は単なる資材供給にとどまらず、取引先の競争力そのものを高める支援へと役割を転換する必要があると考えました。その転機となったのが、住宅分野における省エネ基準の強化と、認定制度および補助金制度の拡充です。当社ではこれらに対応するため、住宅仕様や省エネ計算、補助金申請に関する知識を蓄積し、セミナー開催や情報提供を通じて取引先の理解促進を図ってきました。さらに、同業事業者と連携し、補助金申請を支援する体制を構築することで、制度を活用しやすい環境整備にも取り組んでいます。

また、営業力の強化に向けては、建築士やファイナンシャル技士などの資格を取得し、住宅コンサルティングの株式会社ELFを設立しました。住宅内覧会や各種イベントでのセミナー実施、資金計画や情報提供の支援などを通じて、取引先単独では対応が難しい分野を補完し、協業によ



エンドユーザー向けセミナー風景



事業者向けセミナー風景

る営業体制の強化を図っています。これらの取り組みにより、当社は「モノ」の提供から「コト」の提供へとシフトし、取引先とともに価値を創出する関係性を築いてきました。また、継続的な情報提供や相談対応を通じて、信頼関係の強化にもつながっています。併せて、2年前より商工会副会長として、経営指導員と協働して各部会でのセミナー開催や新規及び第二創業者向けの起業塾を単会で開催するなどして、地域事業者との連携や知見の共有にも取り組んでいます。今後も、取引先の課題解決に寄り添いながら「コト」の価値提供を一層強化し、地域事業者とともに持続的な発展を目指してまいります。



商工会と 商工会の あるまち

Vol.6

売木村商工会

長野県の南端にある小さな里山

うるぎむら 「売木村」



売木村は長野県の南端に位置し四つの峠に囲まれた小さな盆地で「ふるさとの原風景」という表現がぴったりです。昭和二十三年七月に豊村から分村して以来七十八年、自立した村づくりを進めています。

(明治二十三年和合村と合併して豊村となるまでに二回分村独立を経験し豊村としての歴史は約五十年続きました。)分村当時は千四百人を超す人口がいる中、村づくりは青年会(満十六歳〜二十五歳までの男女)の力によるところが大きかったようです。現在は五百人を割り、移住者が四割近くを占めています。移住者の中には宿泊施設、飲食店など起業する者、農業に力を入れている者がいます。時の流れとともに売木村に暮らす人々も変化しながら現在に至っています。

この地域では、三遠南信自動車道の全線開通や、リニア中央新幹線の開通が進められています。これらによって近隣の愛知県・静岡県方面からの交通の流れが変わることに危惧しています。リニア新幹線の最寄の駅から小一時間走ることには不便さを感じるかもしれませんが、時間をかけてきた先には自然豊かな売木村の景色が広が



観音堂の桜

ります。春には点在する一本桜を愛でながら散策、夏には朝夕の清涼な空気を感じながら、秋には紅葉に囲まれるなどの四季の移ろいを体感できます。何よりも夜空を見上げると満点の星空を満喫できます。小さな村には、宿泊施設、飲食店が数多く、個性豊かなお店を楽しむことができます。

売木村にはキャンプ場が六つあります。施設やレジャー用品が充実した大規模なオートキャンプ場。小川のほとりの静かなサイト。森のバンガローなど初心者から上級者まで楽しめる施設が整っています。新型コロナウイルスの感染拡大をきっかけにキャンプブームが巻き起こりました。現在はキャンプ人口が減少したと言われていますが、ソロキャンプ・デュオキャンプなどの多様化が見られ、キャンプ施設は多様なニーズに答えられよう進化しています。当商工会員事業所がコロナ過に準備を進め起業したキャンプ関連施設があります。一つは充実した施設があるキャンプ場です。山中の農地を整備しキャンプサイト、オープンサイト、タイニーハウスなどがあり農業体験ワークショップなど楽しめます。もう一つはグランピング(宿泊施設として位置付)と言ってホテルのような快適さを持ちながら四季を通じた自然の中で楽しみながらキャンプが体験できる施設です。ぜひ一度訪れていただきたいです。

売木村商工会は平成二十九年四月から天龍村商工会と広域連携を実施し二商工会に経営指導員が一人

体制になり、本年度で十年目になります。商工会の財政基盤を強化するとともに職員の資質向上に努め経営改善普及事業の効率化を図ることを目的に進めております。また長きにわたり阿南町商工会、天龍村商工会、売木村商工会の三商工会で

広域連携を組んでいます。Webサイトの充実化、広域観光看板の設置、イベント事業協力など地域振興事業や福利厚生事業を実施し役職員の交流を通して相互の理解を深め資質向上に努めています。これらの取り組みは会員事業所の理解があつてこそ続けられるものと思います。今後も連携商工会とともに、地域事業所の皆様に寄り添った支援ができるよう努力してまいります。

キャンプ場



ポレポレ Village

<https://polepoleurugi.com>

グランピング施設



Stella Snow Campia

(ステラ・スノーキャンピア)

<https://stella-snowcampia.site>



株式会社ビーワン・クリエイト 代表
中小企業診断士
平田 由幸 氏

値上げ時代に 選ばれる会社とは

原材料費やエネルギー費、人件費の上昇が続く、多くの中小企業にとって厳しい経営環境が続いています。「価格を見直したいが、お客様が離れてしまうのではないか」と不安を感じている経営者の方も多いのではないのでしょうか。

一方で、同じような環境下でも、価格改定を行いながらお客様に選ばれ続けている会社もあります。その違いはどこにあるのでしょうか。

●お客様は本当に価格だけで選んでいるか

商品やサービスを選ぶ際、お客様は価格だけを見ているとは限りません。

たとえば、「品質が安定している」、「納期をしっかり守ってくれる」、「対応が早い」、「柔軟な要望にも応じてくれる」、「実績があり安心して任せられる」、「専門知識があり相談しやすい」……こうした点を重視しているお客様も多くいらっしゃいます。

また、競争相手は同業他社だけとは限りません。お客様にとっては、「別の商品」「別のやり方」で目的を満たせるなら、それも比較対象になります。

まずは、次の比較シートのように、自社がどのような軸で比較されているのかを整理してみることが大切です。

そして、さらにもう一歩踏み込んで考えたのが、顧客に提供している価値、つまり「顧客ベネフィット」です。

私たちは提供している商品やサービスそのものに目が向きますが、お客様が本当に

求めているのは、その先で得られる価値です。

このベネフィットは、お客様自身がお客に明確に意識している場合があります。ですから、自社の価値として分かりやすく伝えることが重要です。

項目	項目	当社商品	競合①(同業)	競合②(代替) (購買目的を満たす)
1	価格			
2	品質の高さ・安定性			
3	対応スピード・納期			
4	少ロット対応			
5	製法・素材 (特許や独占ライセンス含む)			
6	柔軟性・特殊対応・カスタマイズ			
7	サービスの充実			
8	提案力			
9	動作時間・寿命			
10	地理的条件			
11	実績			
12	独自性・専門性 (30代男性、●●で悩む人)			
13	自社であらたな比較要素をつくる			

※列挙してから10段階評価で比較

●価格交渉の前に検討したい3つのポイント

1) 正確な原価を把握する

「なんとなく利益が厳しい」という状態では、価格交渉に説得力が生まれません。材料費、外注費、労務費、物流費、光熱費など、どの費用がどれだけ増えているのかを把握することが第一歩です。

数字で説明できるようにになると、お客様にも状況を理解していただきやすくなります。

2) 自社の提供価値を見出す

価格以外で、お客様が自社を選んでいる理由は何でしょうか。「短納期対応」、「少ロット対応」、「品質の安定」、「相談しやすさ」、「提案力」、「専門性」……など、日頃

は当たり前と思っていることが、実は大きな価値になっていることがあります。

「何を提供している会社なのか」を改めて整理することで、価格交渉の軸が見えてきます。

3) 自助努力の余地を探す

価格改定の前に、自社で改善できることがないかを見直すことも重要です。「手戻りが多い」、「探し物に時間がかかる」、「情報共有が不十分」、「判断待ちで仕事が止まる」などのムダは、気づかないうちに利益を圧迫しています。

社内の改善によって吸収できる部分があれば、それも立派な経営努力です。

●選ばれる会社は「比較軸」をつくっている

価格競争に巻き込まれやすい会社は、価格だけで比較される土俵に立っています。一方、選ばれる会社は、価格以外の比較軸を自らつくっています。

「この会社は対応が早い」「困ったときに相談しやすい」「安心して任せられる」……そうした評価の積み重ねが、価格だけで判断されにくい関係をつくります。

値上げ時代に必要なのは、単に価格を上げることではなく、自社の価値を見直し、選ばれる理由を明確にすることかもしれません。

この機会にぜひ、「お客様は何を理由に当社を選んでいるのか」を改めて考えてみてはいかがでしょうか。



弁護士

宮澤 建治 氏

要 注 意

「インターネット広告」

近年スマホなどのインターネットやSNSの普及により、これを利用した広告手段が広く活用されるようになっていますが、これらレビューサイトの広告が事業者による広告である場合は、その広告内容にはある程度の誇張や誇大があり、広告掲載の契約内容に不都合な点が隠されていることもあり得ますので、そのようなことがないかを選別意識をもって慎重に検討することが必要であり、中小企業の経営者としてもこれらの広告を活用しようとする場合には、オプザーバー（監視者）の目をもってチェックすることが必要ではないかと思っています。

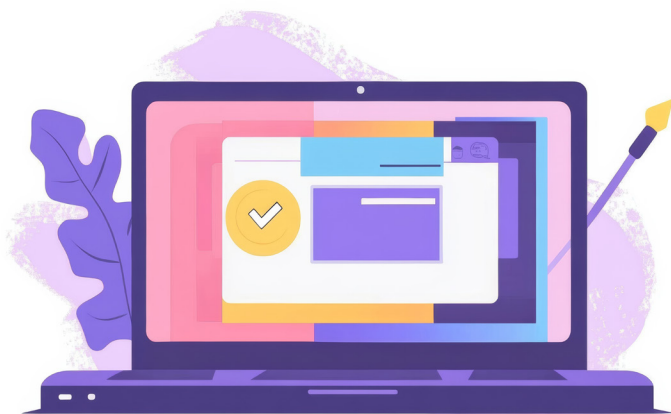
レビューサイトの広告契約に不都合な点が隠されている例としては、人手不足の時代を迎えて、中小企業の経営者が職業安定所へ求人申し込みをすることがありますがこの求人申し込み情報を入手した求人サイトの業者から電話などにより、自己の営む求人広告を利用すれば確実に応募者を確保することができるとし、当初の広告掲載期間を2週間程度に定め、その間の広告掲載料は無料とし、打ち切り通告をしない限り自動更新となる旨勧誘され、ファックスなどで送付されて来た細字印刷の契約書を十分に検討しないまま求人サイト業者に求人広告の掲載を申し込んでしまったところ、当初の無料広告期間を経過した時点で、求人広告掲載料金の請求を受け、驚いて契約書をチェックした結果、自動更新

となるのは有料求人広告であって、無料求人広告が自動更新されるのではないことが判明したとか、当初の無料求人広告が打ち切り通告をしない限り有料広告に切り替わって継続することについて求人サイト業者から明確な説明がなく、ファックスなどで送付された契約書の内容を理解することが困難なまま求人広告の掲載を申し込んでしまったなどのトラブルが全国的な規模で発生しています。

このようなトラブルを発生させる求人サイト業者は、東京、大阪などの大都市に多く、実際に事務所を開設せず、電話、ファックス、メールでしか連絡がつかず、郵便物が送達されない、いわゆるバーチャル事務所で営業しているものも多いようです。

このほか、自営業者が自己のスキルアップを図りたいとの意欲を有している場合にこの意欲を受け入れ、専門家の講義をパソコンなどにより聴講することができるとして受講契約を勧誘するなどのレビューサイト広告などもあり、一旦受講契約を締結すると中途解約が困難となるなどのトラブルが発生する事例も生じています。

いずれにしても、かような事業者の好餌にならないよう用心することが肝要であり、万一類似事例に該当した場合は、弁護士等の専門家に相談し、適切な対応を講じてもらうことをお勧めします。



この人に 注目

Vol.147

ドメーヌヒロキ

横山 弘樹さん
池田町商工会



代表者写真(店舗前にて)

地元愛される ワイナリーを目指して

ドメーヌヒロキの横山弘樹と申します。

私も池田の地で2009年にブドウ作りに着手、ワイン用ブドウ作りの先駆的農家です。ブドウ作りに適した風土に支えられ、まごころを込めた

栽培を進め、現在、良質なブドウ作りで高い評価をいただくに至りました。

2020年、自らの手で「ブドウの想い」を引き出すような、語りかけるような味わいのワインを創りたい。そんな想いで弘樹の名を冠したワイナリーを開設いたしました。優れた風土で育った良質のブドウ、それぞれの個性を素直に引き出した表情豊かなワイン、そんなワインをお届けしております。

現在、白ブドウ品種は、ソーヴィニヨン・ブランとシャルドネ。赤ブドウ品種は、メルローとカベルネ・ソーヴィニオン、カベルネ・フラン、プティ・



店舗内にて

ヴェルドーを栽培しております。全部で5haあり3ha分を出荷2ha分を当ワイナリーで醸造しております。

2022年の日本ワインコンクールではルヴェ・デュ・ソレイユ2020が金賞、メルロー・ジュピター2020が銀賞を受賞



ブドウ園風景



ブドウ園秋



収穫したブドウ

し、2025年の日本ワインコンクールでは、ソーヴィニヨン・ブラン・メルキュール2023が金賞、メルロー・ジュピター2023が銀賞、シャルドネ・ヴェニユス2023銅賞を受賞する事が出来ました。香港で行われた和酒アワード2024でもルヴェ・デュ・ソレイユ2022がプラチナを受賞出来ました。

今後も美味しいワインを造り続けていくと共に全国のイベントにも積極的に参加して池田町のワインを全国に広めていくため頑張っていきます。

ドメーヌ
ヒロキ

住所／〒399-8602 長野県北安曇郡池田町会染24455-2
TEL／0261-25-0024 E-mail／hiroki@domaine-hiroki.wine
URL／https://domaine-hiroki.wine

「この人に注目」をシリーズで毎号掲載しています。商工会地域内で頑張っておられる方をご紹介ください。

美容院の後継者による 新業態立ち上げを伴走支援

～着付け技能士の資格を活かし、
地域唯一の着物専門サロンを開業～

東御市商工会

主任経営支援員 宮澤 瑛希

東御市で美容室を営む家庭に生まれ育った小林紗綾さんは、美容師学校卒業後、県内外のサロン勤務を経て家業に従事し、経験を積んできました。

また、美容業務と並行して着付けの技術習得に励み、20年以上にわたり着付け師としても活動。令和7年1月には厚生労働省認定の国家資格「1級着付け技能士」を取得したことを契機に、自身の強みを活かした新たな事業展開を本格的に目指すこととなりました。

創業セミナーや補助金申請等を組み合わせ、 事業計画策定を伴走支援



「ときあかり」代表の小林紗綾氏（左）。右はご息女。

小林さんが東御市商工会へ創業相談に訪れたのは、令和7年4月のことでした。相談当初から「着物の魅力や、装うことで生まれる喜びを多くの人に届けたい」という明確な思いを持っており、商工会ではその実現に向け、起業構想段階から継続的な伴走支援を実施しました。

具体的には、商工会主催の創業セミナー受講を起点として、特定創業支援等事業の修了認定、小規模事業者持続化補助金＜創業型＞の申請・採択、さらには地元金融機関による創業融資の活用まで、一連の創業支援施策を組み合わせながら支援を行いました。

また、事業計画策定にあたっては、単に出店や設備投資に必要な資金計画を整理するだけでなく、独自性や小林さんが目指すサービスの魅力を表現することを重視しました。その結果、補助金の活用や資金調達にも円滑につながることができました。

着付け・美容・写真撮影を組み合わせた高付加価値モデルを構築

小林さんの事業の特徴は、着付けサービスにとどまらず、ヘアメイクや写真撮影までを一体的に提供する点にあります。成人式、七五三、ブライダル、記念日など、人生の節目となる大切な一日をトータルで演出し、その瞬間を写真として残す事業モデルを構築しました。

そして、市内の商店街で希望に合う物件が見つかり、令和7年7月に「和装堂ときあかり」をプレオープン。開業から1年が経過し、成人式や新入学・卒業関連などの予約も順調に推移し、家業との相乗効果も生まれています。また国家資格を有する専門性を強みに、着付け師や着物関連事業者から仕事の依頼も寄せられるなど、事業は着実に軌道に乗っています。



宣伝用ポスター

宮澤主任
経営支援員
よりコメント

東御市で
唯一となる
着物専門サ

ロンが商店街に誕生し、地域活性化にもつながっていることを大変嬉しく感じています。小林さんには、初めて窓口へご相談に来られた時から継続して関わらせていただき、創業実現まで伴走支援を行うことができました。将来的には、ご実家の美容院を引き継ぐ事業承継支援も視野に入れながら、今後も地域に根差した事業としてさらに発展していけるよう応援していきたいと考えています。

事業所情報

和装堂ときあかり

住 所：東御市田中166-1

InstagramQRコード



商工貯蓄共済

ひとつの掛金で
三つの備え

この制度は

融資の
あっせん

資金の
貯蓄

生命事故
の保障

三つの特色を組み合わせた商工会員のための共済制度です。

更新契約できます！
そのメリットは…

- 1 現在の保障内容が継続可能！
 - 2 告知や診査等は不要！
 - 3 病気や入院中の方でも更新可能！
- 更新とは、既加入の契約が満期になった時、健康状態に関係なく原則としてそれまでの保険金額の範囲内で保障を継続できる制度です。

I 加入できる人（加入者＝積立をする人）

商工会の会員・家族・従業員

II 生命保障の対象となる人（被保険者）

商工会の会員・家族・従業員で5歳7カ月から65歳6カ月までの健康な方

III 加入期間 10年間

IV 加入口数 被保険者1人につき20口まで（1口2,000円）

V 貯蓄積立金および利息

貯蓄積立金は、銀行の1年定期預金扱いで複利となります。

VI 貯蓄積立金の返戻

満期時：満期時には、10年間の貯蓄積立金元利合計をお返しします。

中途解約時：途中で解約される場合は、それまでの貯蓄積立金元利合計をお返しします。

VII 加入者配当金の返戻

毎年決算状況に応じ、納付保険料の一部が積立てられ、満期時等に返戻されます。

VIII 融資

加入口数1口につき100万円以内とし、加入口数に応じ最高2,000万円までの利用ができます。（ただし、商工会等での審査があります）

IX 加入口数と診査区分（契約内容により告知書扱から変更あり）

契約年齢	告知書扱	診査医又は健診通知書扱	保険金（1口当たり）
6～39歳	1～20口	—	100万円
40～46歳	1～12口	13～20口	
47～54歳	1～20口	—	50万円
55～65歳	1～20口	—	25万円

商工会の オンライン保険相談

無料！

好評受付中！

街の保険ショップや相談窓口は敷居が高い！
でも、今加入している保険のことがよくわからない！
そんな会員の皆さまの声にお応えした「オンライン保険相談」を、
随時受け付けています。
ご自身、ご家族のため、また大切な従業員のために、保険相談を受けてみませんか？

保険相談の流れ

①商工会職員に保険相談ご希望の日時等をご相談ください。

②日程が決まりましたら商工会より連絡いたします。

③ご加入の保険証券または内容のわかるものを商工会職員にお渡しください。

④ご加入の保障内容を分析し、内容の一覧表や保障グラフを作成します。（少しお時間をいただきます）

⑤商工会に来会いただき、パソコン上で資料を見ただけながら内容の説明やアドバイスをさせていただきます。質問等もお受けします。

相談



問題点や改善点が見つかった場合、解決方法についてもサポートいたします