

# 創業支援 NewsLetter 2017.4月号

(公財)滋賀県産業支援プラザではコラボしが21 インキュベーション (創業準備オフィス、創業オフィス)、草津 SOHO ビジネスオフィス、米原 SOHO ビジネスオフィス、滋賀県立テクノファクトリーを運営しています。創業や新技術開発など、インキュベーション・マネジャー (IM) による成長段階に応じた支援を行っています。

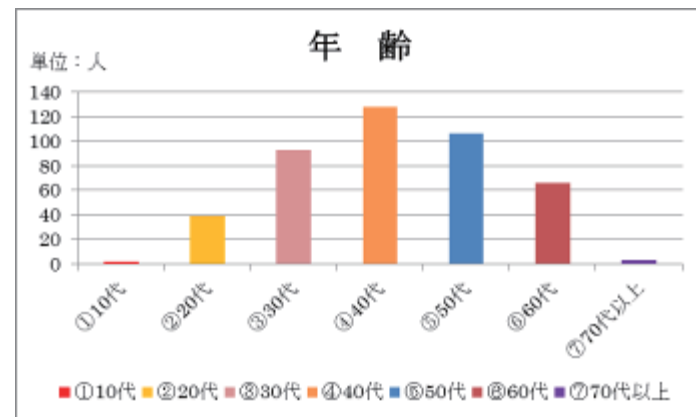
創業をお考えの方は、(公財) 滋賀県産業支援プラザ 創業支援課まで 077-511-1412

## ■ 平成 28 年度「ビジネスカフェあきんどひろば」実績報告

平成 28 年度、(公財) 滋賀県産業支援プラザ創業支援課では、起業を考えている方から創業 5 年以内の方をメインターゲットとして、ビジネスカフェあきんどひろば(“ビズカフェ”)を大津市、草津市、彦根市、米原市を中心に 50 回開催し、延べ 1,300 人の方々にご参加をいただきました。

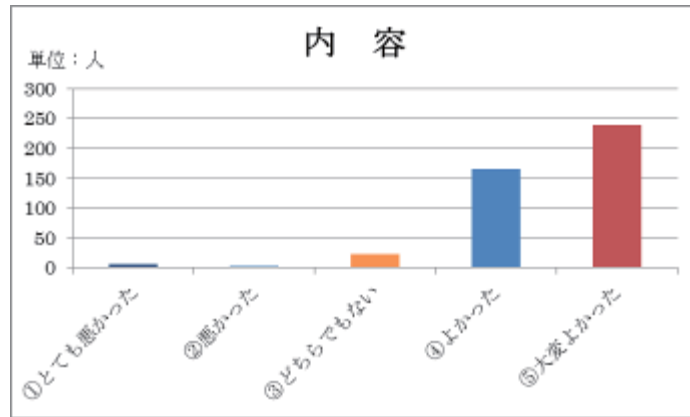
今回は、ビズカフェへの参加者の方々の属性や、回答いただいたアンケート結果の一部をご紹介します。

まず参加者の性別は、男性が 56%、女性が 44%でした。年齢別では、40 歳代が 30%と最も多く、次いで 50 歳代の 24%、30 歳代の 21%と、働き盛りの世代のご参加が 4 分の 3 を占めています。



アンケート結果による満足度については、「大変よかった」54%、「よかった」が 39%で、両者を合わせて 93%という高い評価をいただきました。これはビズカフェの企画段階で「ターゲットは誰で」「どういう価値を提供するのか」を課内で議論をし、熟考の上、実施した結果だと自負しています。

また、ビズカフェを知った媒体は、プラザホームページが 26%、メルマガが 25%と、この 2 つで過半数を超え、続いて口コミ 16%、facebook の 13%と続きます。意外にも、手間と費用をかけている割には集客効果が低かったのがチラシ 11%ということも判明しました。



起業の時期は、「3 年以内に起業を考えている方」が 28%、「起業して 5 年以内の方」が 27%と、両方で過半数を超え、まさしくビズカフェがメインターゲットとしている方々に多くお越しいただいた結果となりました。

起業に必要な支援については、「IM 等専門家の助言」が 32%、「同じ立場の人との交流の場」が 23%、「先輩起業家からの助言、指導」が 21%と続きます。起業家の多くは孤独であり、経営に関する IM、仲間、先輩からの助言を必要としていることがうかがえます。

起業に必要なメニューとしては、「補助金」が 24%、「ビジネスマッチング」が 20%、「低利融資」が 13%で、意外と少なかったのが「インキュベーション施設等のハード面支援」の 8%という結果になりました。

以上の結果を踏まえ、平成 29 年度のビズカフェは特に「売上拡大や資金面」の課題解決のためには IM 常駐のインキュベーション施設の活用が有効であることを今まで以上に参加者に伝えるよう工夫致します。加えてビズカフェの形式も「セミナー」、「ワークショップ」、「パネルディスカッション」の 3 つの選択肢の中から、伝えたい内容に合わせ、更なる参加者の理解度、満足度向上のため各型式の特性を活かした、適時、的確なビズカフェの企画、立案、実施を目指します。



## ■ 起業を成功させる 4 つの法則を開催!

平成 29 年 3 月 9 日 (木) 13:30~17:00 コラボしが 21 にてビジネスカフェ「起業を成功させる 4 つの法則」を開催しました。講師は、(有)TK オーガナイズ 代表取締役 田部圭司氏で、大阪で飲食店を十数店舗の経営をされています。

今回のビジネスカフェは、これから起業を志す方、起業して間もない方が対象ということもあり、創業時に役立つ内容をお願いしました。

なにより参加者全員がスクリーンを食い入るように見たのが、3 店舗の損益計算書 (PL) です。いずれも高収益なのですが、最初からそんなわけはありません。うまくいかなかったことや、原価を押し上げる原因が、身近なところに潜んでいるといった話は、とても新鮮でした。日々の取り組みが、PL やキャッシュフローに反映することから経営者は数字に強くないといけないと田部社長。

会計年度が終わって、税理士に成績を教えてもらっていたのでは、経営をしているとは言えない。現状がわからないまま経営をするほど怖いものはないと言います。

月次決算を行うことで、次の手が打てるといいます。例えば、野菜が高騰し、肉は安い時ならば、肉を使ったメニューを多くするといった対策を迅速にとることができるのです。



そして「起業を成功させる 4 つの法則」は、①マーケティング・ミックス、②市場分析、③ターゲティング、④ポジショニングであると、実例を交えて教えていただきました。「製品は差別化されていないから、プレイスやプロモーションで勝負」する等、顧客目線で徹底的に考えておられることがわかりました。

第二部の、ワークショップでは全員でマーケティング・ミックスを考え、書き出しを行いました。ワークショップの最後に田部社長からメッセージとして、事業計画書を書いた方が、成功確率が高くなるという話をしてくださいました。昨年末にラーメン屋「ZERO」を開業するにあたり、事業計画は机上で考えるだけでなく、競合店に足を運びメニューやサービスを分析。それを元に店舗設計やメニューを開発した上でオープン。

そうすることによりお店の成長スピードが断然違うとのこと。また、何よりも改善点がはやくわかり、対策が打てるということです。

チャレンジし続ける田部社長の話は、参加された方の心に火をつけたのではないのでしょうか。

## ■ 「Web 活用による売上拡大・販路開拓」を草津市のカフェ+バル フィオーレで開催しました!

3 月 10 日 (金) 第 4 回ビジネスカフェあきんど広場 in 草津をカフェ+バル フィオーレにて開催をしました。今回の講師は、インターネットの活用を通じて、多くの中小企業を成長企業へ導くことを目指し活動をしている一般社団法人中小・地方・成長企業のためのネット利活用による販路開拓協議会(略称:ネッパン協議会)に依頼をしました。



講演内容は、不眠不休で働く営業マンとして Web サイトの活用や、消費者ニーズをキャッチする手段としてのインターネット活用、そして日本国内で労働人口が毎年 50 万人減少するなかで、半分の社員数で同じ売上を確保するためのツールとして、業務を IT やインターネットに移行していく必要性等を説明されました。

最近では、ワードプレスなどを活用することで、比較的安価に HP 開設できるようになっていることなど、インターネットビジネスの最新事情についてもご紹介いただきました。参加者からは、自社 HP の開設とネットモールへの出店の使い分け方法など、即活用するためのご相談がありました。

今回の講演を通じて、滋賀県の中小事業者様が更なるインターネットの活用を通じて、付加価値の高い商品やサービスを提供いただけることを目指しています。

ネッパン協議会は、会員向けにインターネット活用に対するよろず相談やマッチングサービスを提供しています。会員料は、無料です。上記ネッパン協議会のサイトでは、ソリューション検索画面があり様々なインターネット関連事業者のサービスを具体的に閲覧することができます。是非、サイトへアクセスしてみてください。

『ネッパン協議会 ソリューション検索』  
[https://internet-utilization.or.jp/member\\_search/search.php](https://internet-utilization.or.jp/member_search/search.php)

# しが新事業応援ファンド通信

有限会社 和晃プラスチック

地域資源「プラスチック製品」を活用した  
インテリア用プラスチック素材の開発・販路開拓事業



和晃プラスチックの社屋

## 1、和晃プラスチックの沿革

和晃プラスチックは、現社長が1990年にムラキ技研として設立し、1995年に現在の名称に改名した。創業以来、プラスチックの成形・加工全般を幅広く担当している。現在は、浄化槽フィルター製造や自動車部品加工が主となっている。

2008年のリーマンショック、2011年の東北大地震で材料が調達できず、受託販売事業の厳しさを実感した。その後、自社商品を作り、主体的な製造販売を行いたいという思いから、新商品を開発することにした。

## 2、プラレイン (PlaRain®) 開発コンセプト

開発コンセプトは、浄化槽のフィルターで培った押出成形技術を用い、プラスチック業界では商品化が進んでいないインテリア市場を狙った。開発した素材はLED照明と相性が良く、素材を加工してできる形状とLED照明を組み合わせることで、いろんな演出が可能になるためだ。



開発した PlaRain®の素材



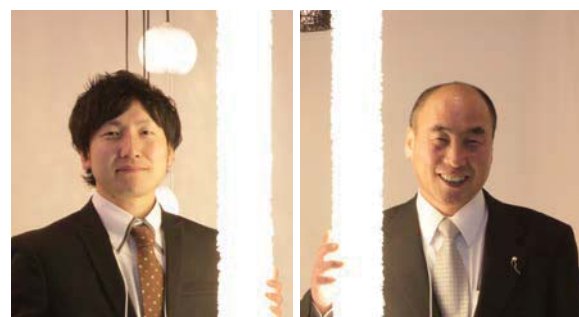
PlaRain®を使った新商品例

## 3、プラレインの商品展開

開発したランプシェードを2013年のライティングフェアに出展したところ、大手家電メーカーから引き合いがあったが、家電業界は単価が低すぎたので断念した。その後、海外も含めたいろんな展示会への出展を通じて、イルミネーション、マネキン、ランプシェードなど、店舗や展示会場の内装に関する引き合いが多いという。

こういった案件は、コンスタントな受注に結び付かず、成形品より素材が圧倒的に多いので、事業としては厳しいことが予想される。事業部長の村木昭博さんは、コンスタントな需要があり付加価値の高い量産品が欲しいという。プラレインは、密度や硬度を変化させたり、着色したり、抗菌性などの機能を持たせることができる。そんな機能をうまく組み合わせて、コンスタントな受注に結び付く商品を是非開発して欲しい。

ファンド担当 長谷川正幸



左:事業部長 村木昭博 右:代表取締役 村木和好

住所 〒528-0235 甲賀市土山町大野 4810-1  
TEL 0748-67-8047

## ビジネス・インキュベーション施設

### ■米原 SOHO ビジネスオフィス

〒521-0016 滋賀県米原市下多良 2-137  
文化産業交流会館 4F  
TEL : 0749-52-9200  
E-mail : maibara@soho-shiga.jp



### ■滋賀県立テクノファクトリー

〒525-0055 草津市野路東七丁目 3 番 46 号  
TEL : 077-516-0410



### ■コラボしが21 インキュベーション

〒520-0806 滋賀県大津市打出浜 2-1  
コラボしが21 4階  
TEL : 077-511-1412  
E-mail : in@shigaplaza.or.jp



### ■草津 SOHO ビジネスオフィス

〒525-0032 滋賀県草津市大路 1-1-1  
エルティ 932 4階  
TEL : 077-566-8121  
E-mail : kusatsu@soho-shiga.jp



創業をお考えの方は、  
滋賀県産業支援プラザ  
創業支援課まで

## Business Incubation

創業支援 News Letter 2017.4月号  
発行：(公財) 滋賀県産業支援プラザ  
〒520-0806 滋賀県大津市打出浜 2 番 1 号  
TEL : 077-511-1412 FAX : 077-511-1418  
E-mail : in@shigaplaza.or.jp  
URL : http://www.shigaplaza.or.jp/  
支援プラザ と検索を  
©2016 公益財団法人滋賀県産業支援プラザ