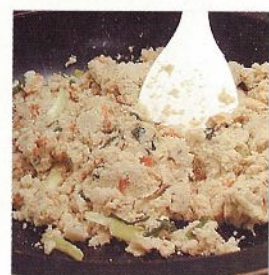


いちごの里



Uchide-no-koduchi

Vol. 25



発行/財滋賀県産業支援プラザ

CONTENTS

がんばるお店レポート

豆藤 まめとう …………… 2



プラザ特集 1

専門家派遣等支援センター紹介 …………… 4

プラザ特集 2

図で見る滋賀県の消費購買動向 …………… 6

省エネ・環境関係情報 …………… 12

ベンチャー人材無料職業紹介所 …………… 13

イベント紹介 …………… 14



図書・ビデオ紹介 …………… 16

がんばるお店レポート

朝、昼、夕ごはんしたくなる、
おすそ分け感覚のふだん着グルメ

豆藤 まめとう

関西一円の百貨店食料品売場に和惣菜店を展開し、同分野で軒並みフロアトップの売上げを記録する惣菜製造・販売の「豆藤」。

大津の人々の身近な味として親しまれてきた「豆藤」のお惣菜が、有名デパート地下の人気グルメとして市民権を得た秘密はどこにあるのか？

お客様とのコミュニケーションを大切にしながら見えない努力を積み重ねてきた「豆藤」流商いの魅力に迫る。



行商から始まった豆藤の歴史。

豆藤といえば、県内に5店、京都、大阪、神戸の百貨店食品売場に8店を構える和惣菜の人気店。大津周辺にお住まいの方々なら、お昼や夕飯の献立に利用した人も多くであろう馴染みのお店だ。

創業は1923年(大正12年)。3代目鳥居静夫社長の祖父に当たる先々代が、自宅でこしらえた煮豆と昆布巻きを手押し車に積み込んで町を行商して歩いたのが始まり。かつて我が家のおかずのおすそ分けが当たり前だった時代、鳥居家の味はご近所でも評判が高く、このことがやがて商いへとつながったとか。この“おすそ分け”こそが、今も変わらぬ豆藤のお惣菜のコンセプト。自分たちが家でつくっておいしいと思うものを「どうぞ召し上がって下さい」というおすそ分け感覚で店頭で並べる。奇をてらわないこの味こそが、大正、昭和、平成と時代を越えて愛されてきた豆藤のお惣菜の神髄なのである。

こうして庶民に親しまれてきた豆藤が初めて店舗を構えたのは、昭和48年。その後平成元年に京都高島屋の食品売場に進出したのを皮切りに京阪神の百貨店へ

の多店舗展開を図って急成長。平成14年度の5月期決算は年商11億円と、不況知らずの大躍進を遂げている。

紙と鉛筆を使った地道な単品管理が花開く。

現在、百貨店にある豆藤のインショップのほとんどは、6尺のショーケースが2本並ぶだけの小さな売場。華やかな店舗装飾もなく、店頭で並ぶのは誰もが知っている家庭の味ばかり。高級感漂う老舗料亭の店舗が居並ぶフロアで、地味で控えめな町のお惣菜屋が平均日販50万円を稼ぎだすその商い術には「在庫を持たない商売」を徹底した鳥居社長流の経営戦略が生きていた。

今から16年ほど前、鳥居社長は「セブン・イレブンの流通情報戦略」という一冊の本に出会い、単品管理の重要性を痛感。関西の百貨店に進出するにあたり、即戦力となるパートさんたちに時間帯ごとの販売数量や売り切れ時間、次回の発注アイテムと数量などを具体的に書き込んでもらう「豆の日報」を始動させた。これによって売り切れのタイミングを把握する単品管理を可能にし、その後の販売予測をたてることに成功。仮説をもとにした発注と検証を繰り返し、各アイテ

ムごとの週間動向データを把握することで棚卸生産回転率は350回転以上に達し、ほぼ毎日商品が回転するという「在庫を持たない商売」を実現させたのだ。

「時間帯や季節、その日の天候など様々な条件によってお客様が求める商品」ってきます。大切なのはお客様の購買動機を分析し、それに合わせた商品供給を心掛けること。ロスをなくし、売れるべき商売をすることこそが重要なんです。

現在の豆藤の配送は1日に4回。午前中、昼、午後、夕方とデータ予測に基づいて商品を変え、つくりたてのお惣菜やお弁当を工場からその都度各百貨店へと送り出している。一方的なおいしさの訴求だけにとどまらない、時間帯マーケティングによる消費者ニーズに合わせた商品提供。小さな店の大きな商いの秘密は、こんなところに隠されている。

一人ひとりが取り組む満足創造経営

「うちは本当の“ふだん着グルメ”で特別なことなど何もしてないんですよ」。全国の百貨店から引きも切らない出店の誘いにも、鳥居社長は常に謙虚な姿勢を忘れない。さらに豆藤がこれだけの成長を遂げた今でも朝5時には工場に入り、



◀常連のお客様も多いJR京都伊勢丹のインショップ。

▼うの花、えび豆、昆布巻、黒豆など、ずらりと並んだお惣菜の数々はどれも百貨店とは思えない安さとつくりたてのおいしさが魅力。



▲JR京都伊勢丹のインショップに飾られた“こんなことはじめてでしたボード”には、お買いあげの商品を希望の時間まで預かってもらえる「豆のお時間節約サービス」の説明が。

▲大津市中央にある豆藤の本店。



▲3代目として豆藤を急成長させた鳥居静夫社長。「満足創造経営」を提唱する鳥居社長は、地域還元のために毎年売上げの一部を地元の小中学校や商店街へ寄付をしたり、知的障害者の採用枠を設けるなど、様々な取り組みを実践している。



▲本店の2階は、小皿に盛られたお惣菜をセルフサービスで選んで食事ができるイートインスペースになっていて、お昼時ともなればご近所のサラリーマンやOLでいっぱい。

帰宅は大抵午後10時をまわるとい働者。現在は滋賀県商業経営研究会の会長も務め、日々の勉強を欠かさない努力の人だ。そんな鳥居社長の経営哲学は“共働者の満足、お客様の満足、取引先の満足、地域社会の満足”を追求する「満足創造経営」。取材に伺ったその日も、出会った社員の一人ひとりに対して、名前を呼びながらねぎらいの声をかける。私物のスケジュール帳の年間カレンダーには、130名を越える社員の誕生日が事細かに記され、それぞれにおめでとうの気持ち

を伝えていたという。“お客様への満足”もまた、徹底されている。例えば、流感が大流行した時にはお客様にのど飴を、にわか雨の日には荷物が濡れないためのビニール袋を、そしてバレンタインには男性客へチョコをサービス。期間集中のアンケートや「ご意見FAX」などを活用した顧客管理で、常にお客様の生の声を吸い上げ、それを反映した店づくり、商品展開も徹底されている。

これまで顧客管理は難しいとされてきた和惣菜の部門で、週に4回以上利用するというヘビーユーザーを持つ豆藤の底力は、鳥居社長を筆頭に社員全員が日々取り組む「満足創造経営」の努力の上に

こそあるのだ。

現場での生きた知恵に、コンピュータの管理能力をプラス。

2003年度売上げ15億円という目標を設定する豆藤では、2年前、秤とタッチパネルを組み合わせた入力装置を導入し、工場からの出荷データ入力と「豆の日報」による売上げ入力によって商品の動きを管理するコンピュータシステムをスタート。これまで積み重ねてきた現場での商品管理の知恵とコンピュータによる情報管理能力を駆使して、さらなる飛躍を目指す。

さらに「売れて当たり前」という感覚を払拭するため「これで委員会」を発足させ、パートさんを含む社員全員の意識改革にも取り組んでいる。たとえどんなに高価なコンピュータシステムを導入しても、情報を生み出すのはやはり人。現場で働く一人ひとりが、自ら考えて実践してこそ単品管理が進み、生きた情報が生まれるというのが鳥居社長の理論。

「日先の売上げを追うよりも働く人を育てること。人が変われば店が変わり、売上げも変わるんです」。熱血社長の確固たる信念と店を愛する社員全員の情熱が、今後関東への進出も視野に入れる豆藤の未来を支えている。（藤田昭子）

うちのおすすめ商品

その1 さばの煮つけ



▲照りよくふっくらと煮上がった「さばの煮つけ」は、昔ながらの豆藤の人気商品。大きなお鍋がそのままディスプレイされているのも食欲をそそる。

その2 多彩な日替わり弁当



▲安さが魅力の「いただきます」からバランスのとれた「菜々弁当」「ピッタリ弁当」など、価格帯やボリュームを考慮した豆藤の日替わり弁当は、どれもランチタイムの人気商品。

豆藤・DATA

- 本店／滋賀県大津市中央2-4-14
- 大津サポートセンター／大津市相模町2-43
TEL 077 522 3288
- 出店一覧／本店、長等店、西武店、石山店、国道店、京都高島屋店、JR京都伊勢丹店、京都大丸店、山科大丸店、難波高島屋店、梅田阪神店、心斎橋大丸店、神戸十合店



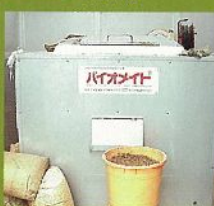
其の「まめ新聞」月刊まめの発行

豆藤では、ちょっとした暮らしの知恵を掲載した「まめ新聞」をお弁当の包装紙として利用。また百貨店のインショップには、季節に合わせたイベント情報や食に関する豆知識を盛り込んだ「月刊まめ」をディスプレイし、お客様への独自のアプローチを強化している。



近江商人のうちの工夫

其の生ゴミのリサイクルを開始



豆藤サポートセンターでは平成5年度から、お惣菜をつくる段階で出る魚の骨やたまご、野菜くずなどを一次発酵させ、堆肥としてリサイクルする取り組みを開始。この生ゴミ堆肥を希望者に無料で進呈している。希望者は豆藤のお客様専用電話 077-522-3288まで問い合わせを。

豆藤サポートセンターでは平成5年度から、お惣菜をつくる段階で出る魚の骨やたまご、野菜くずなどを一次発酵させ、堆肥としてリサイクルする取り組みを開始。この生ゴミ堆肥を希望者に無料で進呈している。希望者は豆藤のお客様専用電話 077-522-3288まで問い合わせを。

ワンストップサービスであなたの起業・創業・経営革新を支えます、応援します！

あなたは何がやりたいか？ 経営革新をしますか？

いままでのやり方だけでは無理だとわかっていても…。

でも、具体的に何が問題で、何をしたらいいのかまではわからない。時間だってありません。どこに相談していいのかもわからない。費用だっかかりかかってしまうのでしょうか？ このままでいいとは思っていません。

でも…。**そんなみなさまのお悩みを解決するために、プラザでは相談・アドバイスについての4つのサービスをご用意しました。**

自宅や事務所に居ながら専門家のアドバ

イスを24時間受けられる「インターネット相談」、プラザ事務所内での「無料相談」など。

また、専門家が貴社に出向く派遣サービス（有料）では、課題や疑問点について親切に相談にのります。費用の負担は、実際の1/3程度。利用しない手はありません。まずは無料のサービスから、ご利用してみては如何ですか！

1. 窓口相談【無料】費用のご負担はありません

IT導入への指導や技術・資金について、経営に関する問題点や疑問点がある場合に

お気軽にご相談下さい。担当者が相談をお聞きし、アドバイスいたします。

黒字体質に転換したい IT活用で販路開拓したい
 融資をしてほしい
 新しく事業を始めたい 事業可能性を見極めてほしい
 会社を創りたい 特許の申請がしたい
 ISOの認定を受けたい 海外進出がしたい
 新技術の支援がほしい
 事業の効率化を図りたい 上場の手続きを知りたい

これらの問題解決に
私たちが窓口相談に当たります。



プロジェクトマネージャー
竹村 弘

市場のニーズ変化に対応した利益指向の経営革新・創業を応援します。



サポートマネージャー(IT)
馬場 英一

パソコンから汎用機までシステム・ハード、ソフトと幅広い知識でサポートさせていただきます。



サポートマネージャー(技術)
神本 正

新商品や新事業に関するビジネスプランの練り上げを技術の観点から支援させていただきます。



サポートマネージャー(資金)
磯崎 正之

ビジネスプラン、人材の活用、融資に関するご相談に応じます。



専門相談員(技術)
鹿間 隆

セラミックを中心とした電子部品技術等の技術相談に応じます。



専門相談員(経営)
富田 孝二

ビジネスプランや融資に関する「相談」に応じます。

2. インターネット相談【無料】費用のご負担はありません

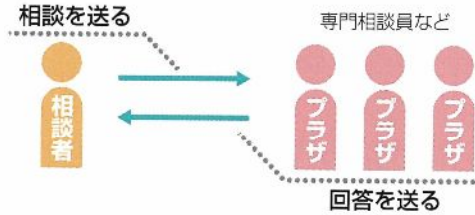
自宅や事務所に居ながらアドバイスを受けたい方には、「インターネット相談」で、経営課題についてご相談下さい。

オンライン (<http://www.shigaplaza.or.jp/ss-plaza/index.htm>) なので24時間いつでも利用が可能です。スピーディーな対応で経営課題の解決をサポートしています。

なお、専門性が強かったり、電子メールのやり取りでは解決できないような問題の場合は、専門家の派遣（有

料）などの制度と組み合わせて、現在お困りの会社創業や経営革新などのさまざまな問題の解決を図ります。

〈インターネット相談イメージ図〉



3. 専門家による窓口相談【無料】費用のご負担はありません

『窓口相談』だけでなく、専門家（コンサルタント）と対面して診断助言を受けたいとお考えの方は、プラザに登録されている専門家（約200名）からワンポイントアドバイスを受けていただけます。ご希望の専門家をご指名いただけます。

登録専門家の実績や経歴等については、プラザのホームページ (<http://www.shigaplaza.or.jp/senmon/index.htm>) に掲載しております。

ただし、ご利用いただくには次の条件がありますのでご注意ください。

- I. 相談場所は原則当プラザとなります。
- II. 同じ内容の相談は、同一年度内1回限りとなります。
- III. 専門家と相談いただく日時は、プラザで調整ご連絡します。

4. 専門家派遣【無料】費用の3分の1をご負担いただきます

経営の向上、経営革新や創業に取り組んでおられ、明確な目標とプランをお持ちで、課題解決のためにコンサルティングを希望される方に、当プラザが登録専門家を貴社へ派遣して診断助言を行う支援です。複数回にわたっての派遣も可能です。

登録専門家の中からご希望の専門家をご指名ください。わからない場合は、プラザから、ふさわしい専門家を

を紹介します。

●費用負担について

「専門家派遣」は、費用のご負担があり専門家派遣の実施が決定してから事前に実費の3分の1を納付いただきますのでご注意ください。

費用ご負担額は次のとおりです。

相談時間の目安	専門家の実費 (1回当)	相談依頼人の 費用ご負担額	条 件 等
2時間程度	27,000円	無 料 (プラザが負担)	<ul style="list-style-type: none"> ●専門家による窓口相談 ●相談回数：1回限り（1年度内、1テーマにつき） ●相談場所：原則当プラザで実施します。
		9,000円	<ul style="list-style-type: none"> ●専門家派遣 ●相談回数：複数回の実施が可能です。 ●相談場所：商店や工場等の現地への専門家が出向いて実施します。
4時間程度	48,000円	16,000円	<ul style="list-style-type: none"> ●1/3を負担いただきます(2/3は当プラザが負担します)。 ●専門家派遣要請書を提出してください。 ●診断助言が妥当と認められてから、ご案内いたします。

食料品類

食料品類は、「米穀類」、「野菜・果物・鮮魚類」、「肉類」、「酒類・飲料品」、「パン・菓子類」の5商品類からなっています。

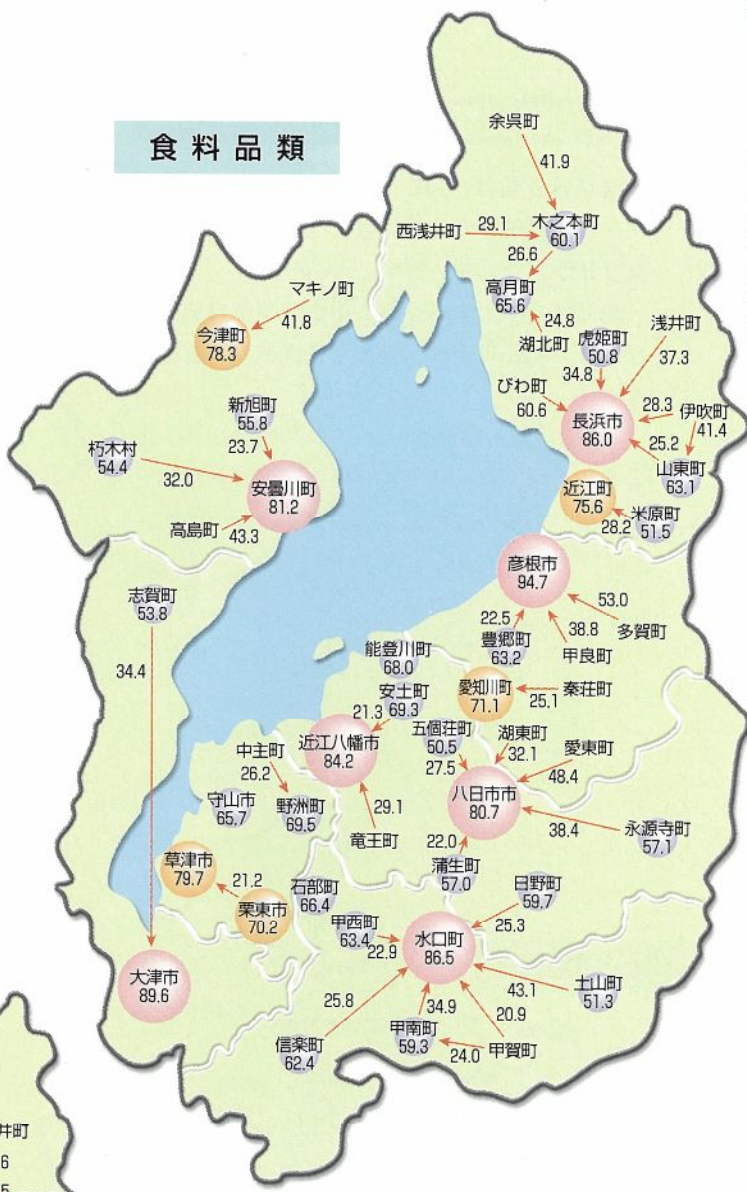
地元購買率が50%を超える市町村が34地区あり、80%以上は6地区です。特に彦根市の地元購買率は94.7%と県内で最も高い数字であり、食料品類すべての商品で90%を超えており、他の地区と比べると一般小売店で購入する傾向があります。

長浜市と八日市市では、総合スーパーの利用率が大きく、草津市では、すべての商品で一般小売店の利用率が低くなっています。また守山市では、食品スーパーの利用率が高い傾向にあります。

特に「肉類」において、近江八幡市では一般小売店の利用率が高くなっています。

また、「酒類・飲料品」では一般小売店の利用率が低く、大型専門店の利用率が高くなっています。

食料品類



衣料品類

衣料品類は、「呉服・反物」、「紳士服」、「婦人服」、「子供服」、「下着・肌着」、「寝具類」の6商品類からなっています。

地元購買率が50%を超える市町村が10地区しかなく、80%以上は長浜市と彦根市の2地区のみです。

他の地区と比べると、大津市では百貨店、草津市では百貨店・総合スーパー、彦根・長浜・近江八幡・八日市では総合スーパー、守山市では大型専門店を利用する割合が高くなっています。

特に、「呉服・反物類」では19地区で20%以上の消費京都・大阪府へ流出しています。

また、「紳士服」、「婦人服類」では湖西地域から京都・大阪府へ流出する傾向があります。

衣料品類



婦人服類



- 市町村名 % 地域購買率80%以上の地区
- 市町村名 % 地域購買率70%台の地区
- 市町村名 % 地域購買率50~60%台の地区

文化品類

文化品類は、「書籍・文房具類」、「家庭用電気機器類」、「時計・メガネ類」、「カメラ・楽器類」、「スポーツ用品類」、「自転車・バイク類」、「家具調度品類」、「園芸用品類」の8商品類からなっています。

地元購買率が50%を超える市町村が11地区しかなく、80%以上は彦根市、長浜市、大津市と近江八幡市の4地区のみです。

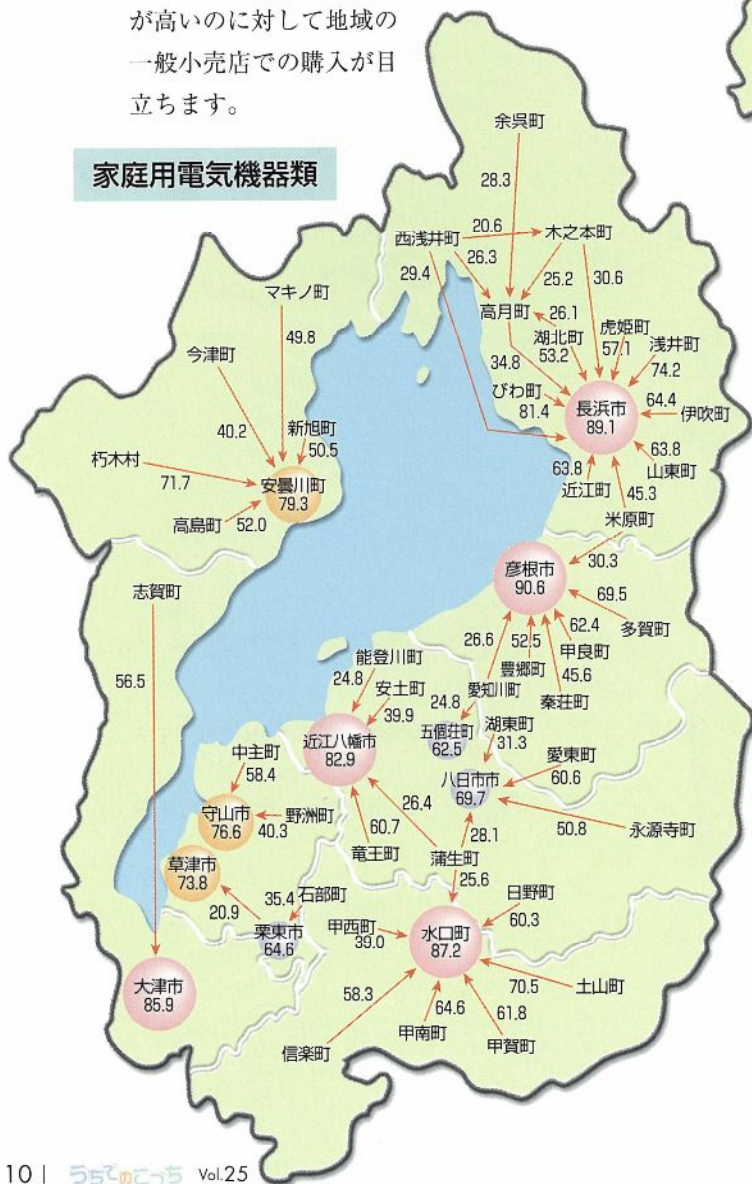
他の地区と比べると、大型専門店の利用が高いのが草津市、総合スーパーの利用率が高いのが彦根市、近江八幡市です。

また、守山市では「家庭用電気機器類」の購入に一般小売店を利用する割合が48.6%と県全体の数字と比べると25.0ポイントも高い数となっています。他の地域では大型専門店の利用率が高いのに対して地域の一般小売店での購入が目立ちます。

文化品類



家庭用電気機器類



- 市町村名 % 地域購買率80%以上の地区
- 市町村名 % 地域購買率70%台の地区
- 市町村名 % 地域購買率50~60%台の地区

参考

参考までに、53地域における過去4回（平成元年・4年・7年・11年）と今回（平成13年）に実施した5回の調査結果は、以下の通りです。

【表1】地元購買率の変化

地区名	平成元年	平成4年	平成7年	前回(10年)	今回(13年)	差
(旧)大津市	73.8	72.4	75.2	75.7	76.4	4.0
(旧)堅田町	65.6	58.5	62.1	55.0	70.7	15.7
(旧)瀬田町	42.3	38.8	35.3	31.2	28.6	▲13.7
(旧)彦根市	89.7	86.2	85.5	87.8	88.0	▲4.2
(旧)稲枝町	53.4	45.3	33.7	33.9	31.2	▲22.2
長浜市	86.1	86.3	82.6	83.7	84.6	▲3.7
近江八幡市	78.3	81.4	83.0	86.1	80.0	7.8
八日市市	75.8	71.4	72.9	75.1	73.2	▲4.4
今津市	67.6	66.3	69.0	70.8	72.7	6.4
守山市	72.5	72.1	71.6	70.8	63.6	▲8.9
栗東市	49.4	50.3	50.4	51.7	55.0	5.6
志賀町	48.1	46.9	43.6	39.9	36.1	▲12.0
中主町	39.1	31.3	29.6	24.2	20.6	▲18.5
野洲町	46.2	48.4	45.2	40.1	54.0	13.9
石部町	54.3	57.6	55.0	53.3	50.0	▲7.6
甲西町	57.1	57.2	59.0	58.5	49.3	▲9.7
水口町	74.4	77.9	74.7	76.2	81.6	7.2
土山町	41.7	36.4	31.0	30.0	27.0	▲14.7
甲賀町	52.1	50.3	47.0	35.0	28.0	▲24.1
甲南町	42.4	34.4	40.9	40.3	40.5	▲8.0
信楽町	49.7	48.6	46.3	41.8	39.9	▲9.8
安土町	44.4	39.9	40.9	38.4	40.5	▲6.0
蒲生町	34.1	37.1	35.2	33.1	25.2	▲11.9
日野町	58.0	57.5	49.8	41.8	40.4	▲17.6
竜王町	31.6	22.8	24.9	24.2	22.6	▲9.0
永源寺町	40.2	38.1	34.3	42.2	31.6	▲10.6
五箇荘町	33.0	32.8	25.9	29.9	33.7	7.8
能登川町	55.3	52.6	46.7	40.3	45.9	▲15.0
愛東町	25.6	20.5	18.9	18.0	10.5	▲15.1
湖東町	32.4	38.9	32.4	31.8	26.0	▲12.9
秦荘町	31.0	27.5	22.7	18.0	16.4	▲14.6
愛知川町	44.0	40.2	52.0	54.5	49.9	14.3
豊郷町	45.5	38.6	49.2	39.3	38.8	10.6
良町	25.7	27.0	26.5	32.5	26.8	6.8
多賀町	40.8	39.4	37.4	29.4	24.3	▲16.5
山東町	34.0	33.4	29.6	25.0	32.6	▲9.0
伊吹町	30.5	27.6	19.4	16.7	11.8	▲18.7
米原町	44.9	45.8	43.4	41.0	27.4	▲18.4
近江町	31.2	30.2	32.1	28.5	39.1	10.6
浅井町	30.2	32.5	29.8	27.2	24.3	▲8.2
虎姫町	40.8	34.0	36.2	34.8	30.4	▲10.4
湖北町	30.6	25.1	25.7	18.8	20.7	▲11.8
びわ町	21.1	18.1	13.2	5.5	14.5	▲15.6
高月町	36.3	37.2	34.1	40.9	43.8	9.7
木ノ本町	64.4	64.2	56.3	51.6	45.3	▲19.1
余呉町	33.5	27.7	25.1	16.2	15.9	▲17.6
西浅井町	33.3	27.9	27.2	25.4	18.0	▲15.3
マキノ町	32.3	24.9	26.5	20.5	21.0	▲11.8
今津町	65.6	61.5	74.3	68.1	64.4	12.8
朽木村	32.9	38.2	33.8	26.4	21.2	▲17.0
安曇川町	74.2	76.7	74.3	73.2	68.5	▲8.2
高島町	36.2	32.8	39.1	35.4	30.6	▲8.5
新旭町	39.7	44.6	43.8	31.1	30.5	▲14.1

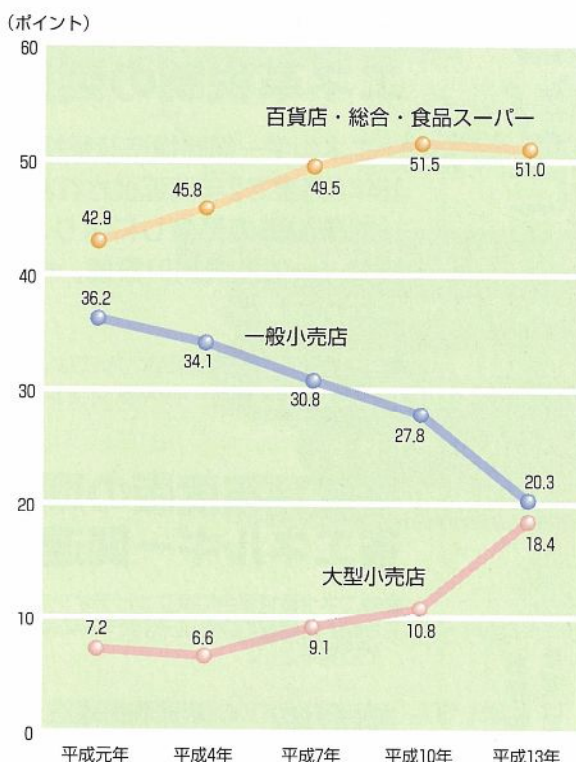
5回の調査のうち、青部分は一番高い地元購買率、赤部分は一番低い地元購買率

5回の調査のうち、地元購買率の最も高い年度から最も低い年度の数値の差を求めると、「(旧)堅田町」が15.7ポイントと県内で最も増加しています。次いで、愛知川町（14.3ポイント）、野洲町（13.9ポイント）、今津

町（12.8ポイント）、豊郷町（10.6ポイント）の順に増加しています。

また、25商工会地区で地元購買率が10ポイント以上減少しています。特に甲賀町が24.1ポイント、(旧)稲枝町が22.2ポイントの順に減少幅が大きく、今回の調査の地元購買率が最も低くなっています。

【図1】店舗形態別利用率の変化



県全体における全商品分野の店舗形態別の利用率をみると、「百貨店・総合スーパー等」が51.0%と調査した店舗形態の中では最もよく利用されています。大型専門店の利用（18.4%）が前回調査より7.6ポイント増加し、前回と同様、第3位の利用率にありますが「一般小売店」に迫っています。また、「一般小売店」の利用率は、平成元年調査時には36.2%の利用があったのが、今回調査では20.3%と減少しています。

「一般小売店」の利用状況を平成11年の調査と比べると、あらゆる商品別分類で減少しており、食料品類の利用率が13.0ポイント、家庭用品類が7.6ポイントと減少しています。

省エネでコストダウン！ チャレンジしましょう！

湖国まるごと「エコ」村「イベント」



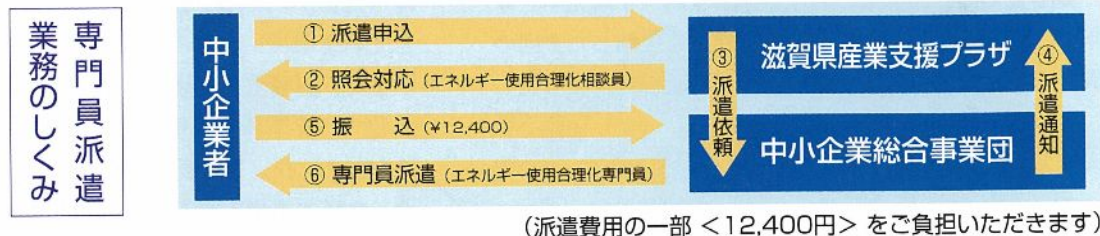
お手伝いします。
まずはご連絡を！

お気軽に！

ヨシダ ヨシテル
吉田 視輝
エネルギー使用合理化相談員

「エネルギー使用合理化相談員」の吉田です。工場等の省エネルギーの相談に対して情報提供を行っています。

今回は、エネルギー使用合理化設備導入促進支援事業について紹介します。この制度は、中小企業の方に効率的な省エネルギー設備の導入をしていただくため、中小企業総合事業団を通じて、「電気」・「熱」エネルギーの専門家を派遣し、省エネルギーに関する現地相談・助言を行うものです。



得・々・情・報

エネ革税制の延長、対象設備決まる！

エネルギー需給構造改革投資促進税制が平成16年3月まで2年間延長されました。

対象設備の見直しにより、165設備から143設備（一般産業用91設備、中小企業用52設備）となりました。

●エネ革税制の詳細な内容については、財団法人省エネルギーセンターのHP (<http://www.eccj.or.jp/enekaku/index.html>) をご覧下さい。

この制度は、エネルギー需給構造改革投資促進税制（略称：エネ革税制）と呼ばれるもので、エネルギー需給構造改革推進設備等を取得した場合に特別償却又は法人税額（所得税額）の特別控除できる制度です。個人及び法人のうち青色申告書を提出する方を対象者としています。

平成14年度版の環境規制法関連のパンフレットや省エネルギー関連ビデオなどを紹介します。

●省エネや環境保全に役立つビデオソフトをプラザ・インフォメーションコーナーに備えていますので、ご利用下さい。所蔵しているビデオソフトについては、プラザのHP (<http://www.shigaplaza.or.jp/book/main.htm>) でご覧下さい。

上/廃棄物処理法
下/資源有効利用促進法

我国は廃棄物の最終処分場の逼迫、資源の枯渇等に直面し循環型社会の形成に取組むことが求められ基本法が制定されています。この理念を実効あるものにするための「仕組み」について簡潔にまとめられています。

上左/容器包装リサイクル法
上右/家電リサイクル法
下左/食品リサイクル法
上右/建設リサイクル法

個別物品毎の必要性と現状をはじめ、各法の概要並びに関わりのある事業者等が果たすべき役割等について簡潔にまとめられています。

上/フロン回収破壊法
左/PCB廃棄物の適正な処理に向けて
右/化学物質排出把握管理促進法

人の健康及び生活環境に係る被害が生じる恐れがある化学物質を適切に管理するため関わりのある事業者等が、それぞれの役割分担のもと対応すべき事柄がまとめられています。

環境マネジメントシステム

環境マネジメントシステム（EMS）について簡潔にまとめたものです。EMSによる環境に配慮した活動は、“社内全員参加”が重要ポイントです。是非、この冊子を啓発用資料としてお役立てください。

CD-ROM/省エネルギーで未来をひらく
VIDEO/中小企業の上手な省エネ

中小企業で実践され効果があがった好事例が収録されています。

雇用の増大に
努めています

ベンチャー企業の
やる気を応援しています

優秀な“人材”は
企業の“人財”です

貴方の会社を
さらにワンランク
アップするために

高度人材の
宝庫です

ベンチャー人材 無料職業紹介所

ベンチャー企業の
元気を応援しています

ベンチャー企業の
人材確保を支援しています

新分野に進出を考えておられるベンチャーさん！

新製品の開発に、強力な助っ人を
頼みたいベンチャーさん！

新製品の商品化を考えておられるベンチャーさん！

営業戦略を練っておられるベンチャーさん！

海外進出をもくろむベンチャーさん！

人事・総務を充実させたいベンチャーさん！

海外事業部立ち上げ経験者がいます

製造系営業のベテランがいます

経理、総務、社員教育マルチで
こなす人がいます

デザイナーがいます

ホームページ製作も出来ます

ベンチャー人材無料職業紹介所は、ベンチャー企業の人材確保を支援するとともに
雇用の増大につとめています。

専門的・技術的職業、管理的職業について、ベンチャー企業からの求人および求職
者からの申込を受け付け、紹介・あっ旋を行っています。

取扱業務の範囲

1. 職 業 (1)科学研究者、農林水産業・食品技術者、機械・電気技術者、鉱工業技術者、情報処理技術者、その他の技術者、医師・歯科医師・獣医師、薬剤師、保健師・助産師・看護師、医療技術者、その他の保健医療の職業、社会福祉専門の職業、美術家・写真家・デザイナー
(2)会社・団体の管理職員
2. 地 域 滋賀県、京都府、福井県、岐阜県、三重県、大阪府、奈良県、兵庫県
3. そ の 他 専門的・技術的職業にあつては実務経験5年以上の方。
管理的職業にあつては管理職経験（同一職務）5年以上の方、（但し、管理職経験（同職務）3年以上で同一職務経験通算5年以上の方を含む。）

ベンチャー企業と元気な人との“出会いの場”

滋賀県庁商工労働会館2Fインフォメーションコーナーです。

TEL 077-525-7611 FAX 077-525-7621

次回は、当紹介所を利用して就職された方の声を集めます

イベント紹介

セミナー・講習会等

日時 場所 費用 定員 連絡先 主催 協賛

9月~ インターネット 技能講習会

パソコンの基本操作・文字の入力・インターネットの利用・電子メールの送受信・簡単な障害の復旧方法・ウイルス対策・ネットワーク利用上の注意

火曜日コース	10月1・8日
金曜日コース	9月20・27日 10月4・11日 10月18・25日
土曜日コース	9月21・28日 10月19・26日 11月2・9日 11月16・23日

上記の3つの曜日から都合のつく2日間を選んでください。時間はいずれも9:00~16:00の6時間です。

滋賀県立文化産業交流会館（坂田郡米原町下多良2丁目137）
<http://www.shiga-bunshin.or.jp/bunsan/>

無料（テキスト代1000円程度必要）

滋賀県立文化産業交流会館（☎0749-52-5111）

URL <http://www.shiga-bunshin.or.jp/bunsan/bosyu>

10/5 (土) 第11回 滋賀県異業種交流大会

開催日時 平成14年10月5日(土)
開催場所 平安女学院大学・びわ湖守山キャンパス（守山市三宅町）
主催 滋賀県・滋賀県異業種交流連合会
協力 県内6大学
参加対象 産学官交流、異業種交流に興味、関心のある方はどなたでも参加できます。



参加費 10,000円
内容 12:00~ 参加企業PR展示
14:00~ 開会セレモニー
14:30~ 分科会
17:20~ 産学官交流会
URL <http://www.igyoshu.jp/>

9月~ 雇用創出セミナー

雇用・能力開発機構滋賀センター（大津市浜大津1-2-22）
無料
毎セミナー20名程度

独立 創業 新分野進出

雇用・能力開発機構 (<http://www.ehdo.go.jp/>)
雇用・能力開発機構滋賀センター (077-525-9292)

9月19日(木) 16:30~20:30 「今売れている商品・サービス開発の視点」

講師：平林 千春（㈱コミュニケーション・システム研究所 所長）
未曾有の不況の中でもヒットする商品は存在しています!! 今、売れている商品やサービスの中から、アイデアのオリジナルな視点やビジネスの仕掛けなど、マーケットに支持されている秘密について分析します。

9月26日(木) 16:30~20:30 「エコビジネスとビジネスチャンス」

講師：安藤 眞（エコビジネスネットワーク 代表）
ゴミ、大気汚染、環境ホルモンなど、環境問題が消費者の大きな関心を集めています。それに伴い、資源のリサイクル事業など、環境関連ビジネスの裾野が広がっています。新たな事業を生み出す環境関連ビジネスの可能性について解説します。

10月3日(木) 16:30~20:30 「人材を活用化する組織・人事システム」

講師：野田 稔（多摩大学経営情報部 助教授）
厳しい経営環境の中、人材を活性化させる組織・人事はどうあるべきか。社員の「やる気」を最大限に引き出すことにより成果を上げたプロジェクトや、中小企業の成功事例などを参考にしながら、高業績社員の育成や元気な組織等について解説します。

10月10日(木) 16:30~20:30 「介護ビジネス参入の勘どころ」

講師：国府田 文則（UFJ総合研究所 主任研究員）
高齢化社会の進展や介護保険の実施に伴い介護ビジネスはますます拡大していくことが予想されます。しかし、新しいビジネス分野であるため変化も大きくまだまだ将来的不透明性も高い。介護ビジネス参入の成功ポイントや利用者から支持されるための留意点など事例を取り上げながらわかりやすく解説します。

10月17日(木) 16:30~20:30 「企業経営と知的財産」

講師：伊藤 修（日本総合研究所技術戦略クラスター主席研究員）
情報化の進行により、知的財産権のノウハウなしには生き抜けない状況になっています。この数年間の知的財産権をめぐるトラブル事例などを取り上げながら企業の知財戦略をやさしく解説します。

10月24日(木) 16:30~20:30 「多様な働き方をニュービジネスに活かす」

講師：亀山 直幸（日本労働研究機構 常任参与）
高齢化の進行、若年労働力の減少、ITの発展、女性の社会進出、仕事や家庭に対する意識変化などにより、今までにはなかった様々な「働き方」が増えています。雇用就業形態の多様化という社会変化を踏まえた人材確保の新しい方向性を探り、それをニュービジネスに生かす方法を考えます。

9/20 (金) 秋季懇談例会

「WTO加盟後の中国投資の現状と問題点」

講師：池田博義氏 (㈱マツイ 代表取締役 公認会計士)

時 15:00~18:00 会 所 ホテルニューオウミ (近江八幡市鷹飼町1481)

料 無料 (パーティ費用は別途)

主催 滋賀経済同友会 (077-522-0960) 協賛 滋賀経済同友会

9/24 (火) 経営安定セミナー 「日本の中小企業と中国貿易」

講師：戸谷 襄氏

(有)近江インターナショナル代表 岡田有叶氏中小企業総合事業団国際事業課)

- ① 中国の政治、経済、産業、社会情勢について
- ② 中国取引進出の動機、中国取引成功の秘訣
- ③ 外国人研修、技能実習制度について
- ④ 中国進出体験談、事例から学ぶ中国取引

会 所 八日市商工会議所 (近江鉄道八日市駅徒歩3分)

料 無料 定 員 100名

東近江中小企業支援センター (担当：金子・明石)
滋賀県近江八幡市桜ノ宮231-2 近江八幡商工会議所内
TEL・FAX 0748-31-3266

主催 中小企業総合事業団 (<http://www.jasmech.go.jp/>)
・東近江中小企業支援センター

9/25 (水) 中小企業テクノフェア2002

未来を支える技術の結晶
SME'S TECHNO FAIR

★東京会場
東京ビックサイト 第5・6ホール
2002年9月25日(水)~27日(金)

URL <http://www.sme-tf.org>

9/27 (金) 総研セミナー

(滋賀総合研究所設立25周年記念)・技術交流サロン・

第2回

マイクロ・ナノテクノロジー
講演「新産業創出のキーとなる
マイクロ・ナノマシンテクノロジー」

9月27日(金) 14:00~16:00

講師：杉山 進 (立命館大学理工学部)

第3回

新エネルギー(燃料電池)
講演「燃料電池の描く夢の世界」

10月29日(火) 14:00~16:00

講師：宮崎義憲 (独立行政法人 産業技術総合研究所 生活環境系特別研究体副系長)

会 所 ピアザ淡海 (<http://www.pref.shiga.jp/c/kemmin-s/010322b/piazza.htm>)

料 無料 定 員 60名 (先着順) 主催 滋賀総合研究所

9/24 (火) 勝ち組 企業となるための 経営革新セミナー

経営革新の進め方と実践ノウハウ

商業編 (小売・サービスほか) / 工業編 (製造・建設)

厳しい時代を生き残るために、経営革新のノウハウを伝授いたします。自社の経営実態を分析し、改善策を講じて経営体質の強化を図ります。併せて「中小企業経営革新支援法」の承認を受けるための「経営革新計画」の作成についても学んでいきます。

この制度を活用することによって「県等からの補助金」「税制上の優遇」「公庫等からの低利融資」などたくさんのメリットが得られます。厳しい環境下において、現状からの脱却・経営基盤の強化を図るためにもぜひ、この機会をご活用ください。

1. 開催日時・会場 商業編・工業編とも各2会場に分かれて開催。

商業コース (小売・サービス)	稲枝商工会館	平成14年9月24日(火)~10月29日(火)	毎火曜日	13時~17時	計6回
	多賀町商工会館	平成14年9月25日(水)~10月30日(水)	毎水曜日	13時~17時	計6回
工業コース (製造・建設)	愛東町商工会館	平成14年9月24日(火)~10月29日(火)	毎火曜日	13時~17時	計6回
	甲良町商工会館	平成14年9月25日(水)~10月30日(水)	毎水曜日	13時~17時	計6回

2. 定 員 各会場 30名

3. 受講料 無料

4. 申込方法 下記の申込・問い合わせ先までご連絡ください。

5. 受講決定 ※締切後、受講の可否を申込者全員に連絡します。
※申込者が定員を超過した場合は、書類選考により決定します。

9/28 (土) ~夢に挑戦・めざせ起業家~ 創業セミナー

創業を成功させる実践ノウハウ

創業をめざす社会人、主婦、学生のみならず、また、創業間もない事業所を対象に起業家の体験談や、ビジネスプランの作成方法、税務や資金計画など経営に必要な基礎的知識と実践ノウハウを学んでいただけます。

1. 開催日時 平成14年9月28日(土)~10月26日(土) (5日間)

2. 会 場 「湖東町みずまの館」
(地域産業研修センター：湖東町ひばり公園内) 愛知郡湖東町池庄610番地

3. 定 員 30名

4. 応募資格 起業をめざしている方なら特に制限はありません。

5. 受講料 無料

6. 申込方法 下記の申込・問い合わせ先までご連絡ください。

7. 受講決定 ※受講申込締切後、受講の可否を申込者全員に連絡します。
※申込者が定員を超過した場合は、書類選考により決定します。

8. その他 受講終了者は、セミナー終了後ビジネスプランなど起業に関する専門家の個別指導を3回まで受けることができます。

上記セミナーの申込・問い合わせ先

ねっと湖東 愛知郡湖東町池庄155番地の5 Tel・Fax 0749-45-3400
ただし、火曜日と水曜日のみ開所しています(それ以外は下記へ)

または8つの商工会へ → 愛東町商工会 (☎46-0453) 湖東町商工会 (☎45-2571)
愛知川町商工会 (☎42-2719) 秦荘町商工会 (☎37-3951) 稲枝商工会 (☎43-2201)
豊郷町商工会 (☎35-2022) 甲良町商工会 (☎38-3530) 多賀町商工会 (☎48-1811)

ENVIR-O-SHIGA2002 びわ湖環境ビジネスメッセ2002

2002年11月6日~11月8日
県立長浜ドーム

URL <http://www.pref.shiga.jp/event/messe>



新着

図書&ビデオ紹介

プラザ・インフォメーションコーナーでは、経営・販売促進・情報などの各種の図書およびビデオソフトを多数取り揃えています。最近購入しました図書およびビデオソフトの一部をご紹介しますので、是非ともご利用下さい。

NHKビジネス塾の教科書

- I [ヒット誕生のシナリオ
～中小企業復活の条件]
- II [地域を元気にするコミュニティビジネス
～生き残りを賭ける中小企業]



BOOK

日経VIDEO

ISO9000f 内部監査の実際

- 全2巻/各巻30分
- ①内部監査の上手な進め方
- ②内部監査の活用と実務



VIDEO

日経VIDEO

成功する価格交渉 値切りを封じる商談技術

- 全2巻/各巻20分
- ①顧客に打ち勝つ3・5・7のテクニック
- ②ケースで学ぶ価格交渉の実際



VIDEO

プロジェクトX挑戦者たち

第1巻『執念の逆転劇』～
第11巻『新たなる伝説、世界へ』
「無名の日本人」を主人公とする
「組織と群像」の知られざるドラマ
の数々。



BOOK

日経VIDEO

目標管理のための 面談の進め方

一人材育成につながる正しい活用法

- 全3巻/各巻25分
- ①面談に臨む前に
- ②期初の目標設定面談の進め方
- ③期末の評価面談の進め方



VIDEO

できるWord 2002 OfficeXP版

- ・基本編
- ・応用編
- ・ビジネス活用編



BOOK

経費削減ビデオ

会社員で取り組む コスト削減

- 全2巻/各巻20分
- ①コスト意識を持とう
- ②始めてみよう経費削減



VIDEO

できるExcel 2002 OfficeXP版

- ・基本編
- ・応用編
- ・関数編



BOOK

企業のやる気を応援します!

(財)滋賀県産業支援プラザ

〒520-0044 滋賀県大津市京町四丁目1番1号
滋賀県庁商工労働会館内

TEL.077-525-6366・FAX.077-525-1931

<http://www.shigaplaza.or.jp/> keiei@otu.shigaplaza.or.jp

●公共機関で JR大津駅から徒歩5分／●乗用車で 名神大津インターから約3分
※駐車場は県庁南駐車場(無料)をご利用ください。



企業のやる気応援マガジン

うちのこつち

Vol.25

平成14年9月13日発行

発行所: (財)滋賀県産業支援プラザ 制作・印刷: サンライズ印刷株式会社

R100

登録商標100%再生紙を使用しています