

うちで の えんじゅち

Uchide-no-koduchi

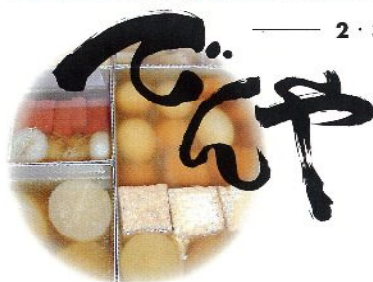
Vol.

27

発行/財滋賀県産業支援プラザ

がんばるお店レポート

2・3



CONTENTS

- あなたのビジネスプランを
専門家が評価します!
事業可能性評価事業 — 4・5
- **大盛況! 滋賀ビジネスパートナー2002** — 6
- インターネットビジネスをはじめたい方を応援します!
eビジネス推進事業 — 7
- **この人** (滋賀県元気企業紹介) — 8・9
- **できるわかるNETいろは塾** — 10・11
- **産学連携** (立命館大学) — 12
- **スマイル** (憧れの仕事) — 12
- **TOPICS 地域結集型共同研究事業** — 13
- **イベント紹介** — 14・15
- **新着図書&ビデオ紹介** — 16

がんばるお店レポート

古い町家を再生した、
風情たっぷりのおでん屋さん。

でんや

京阪京津線浜大津駅のほど近く、トレンドスポットひしめく湖畔から少し足を進めた庶民の町に、古い町家を再生させた、おでん処・でんや。「仕事がえりのサラリーマンが羽を休める隠れ家」となるべくオープンしたお店は、いつのまにか隠れ家ならぬ予約必至の繁昌店に。オープンから半年足らず、クチコミだけで浸透したその人気の秘密とは？ 浜大津の話題店、でんやの魅力に迫る。



▲古い家並みが残る大津市中央に佇む、おでん処・でんや。

疲れた心を癒す、 京懐石仕込みのおでん。

大津祭の曳山が巡る昔ながらの浜大津界隈に、平成13年9月オープンしたおでん処、でんや。明治後期に建てられた町家を再生させた趣のある店内で、あっさりとした上品な京風のおでんと和のご馳走が味わえる話題のお店だ。いまや浜大津の人気ダイニングスポットとなったでんやの仕掛け人は、石山寺門前にある京懐石の名店、新月の三代目社長、和田泰始さん。「京懐石とおでん」という一見対極とも思える食の世界への挑戦について、和田社長にお話を伺った。「京懐石というと、どうしても敷居が高いというイメージがありますが、もちろん、伝統に裏打ちされた京懐石の素晴らしさも伝えていきたいのですが、一方で僕の中では、制約の少ない遊び心ある店というのかな。もっと気軽に足を運んでいただける料理屋を手がけてみたいという夢が、前々からあったんです」。

その夢を実現させるために、和田社長が追い求めたのが、疲れた心をほっこりと癒せる看板料理の存在。「飽食の時代、ファーストフードに対抗できるスローフードとはいかなるものか？ 誰にも愛され、心を癒せる看板料理とは何か？」和田社長は自問自答を繰り返し、ようやくひとつの結論を導き出した。それが、お

でんだったという。「おでんと言っても、屋台やコンビニにあるようなファーストフードとは一線を画したもの。京懐石の料理人が手間を惜しまずつくる、スローフードとしてのおでんなんです。仕事帰りでふらりと立ち寄ったお店で、心のこもったあったかいおでんが出てくる。何だかホッとするといいませんか」。

京懐石という炊き合わせの調味を基本に、選りすぐりの鱧と昆布の出汁でじっくりと味を含ませたでんやのおでんは、化学調味料を一切使わない、角のとれたまるやかな味。例えば大根なら大根、牛すじなら牛すじというようにおでんだねによって出汁をグルーピングするという京懐石ならではのひと手間をかけ、素材本来の味を見事に引き出した五感に響く味だ。たかがおでん、されどおでん。おいしいものを味わう喜びとともに、一日の疲れがすーっと消えていく。でんやのおでんには、そんなマジックがある。

使い込まれた町家の、 味わいと温もり。

看板料理の決定とともに新店の課題となったのが、料理を召し上がっていただくための温もりに満ちた食空間づくり。そのイメージを具現化させるために和田社長がこだわったのが、使い込まれた町家の再生だった。「長い年月人が住まい、

生活の知恵が凝縮された建物には、今どきのビルや家屋には到底出せない味わいと温もりがある。そんな空間で料理を出したかったんです」。

そんな時、町家再生という夢を抱いていた和田社長のもとに、知人を介して朗報が寄せられる。「浜大津に空き家になっている町家がある」というのだ。取り壊して駐車場になる予定だというその町家に、和田社長は早速足を運んだ。「ずっと使われていなかった家だったので、傷みがひどくてね。でも、よく目を凝らすと建築材にもいいものが使われている。設計もおもしろい。見ているうちに店のイメージが膨らんできて、直感でここだ!と決めました」。

やがて、取り壊させるはずだった町家はお色直しを終え、新月プロデュースのおでん処、でんやとして見事に再生した。通りに面した格子窓と犬矢来、土間のある控えめな玄関、使い込まれた柱、カウンター越しに見える小さな坪庭。平成の世に新しい命を吹き込まれた町家で味わう、とっておきのおでんと創作和食の数々。そこにはいつも人が集い、温かな団圓が待っている。

京懐石のスタイルを浸透させた、 石山寺門前の名店、新月。

石山寺の参拝客が訪れる門前旅館の次男として生まれた和田さんは、学生の頃



▲石山寺の門前に暖簾を掲げる、京懐石 新月。

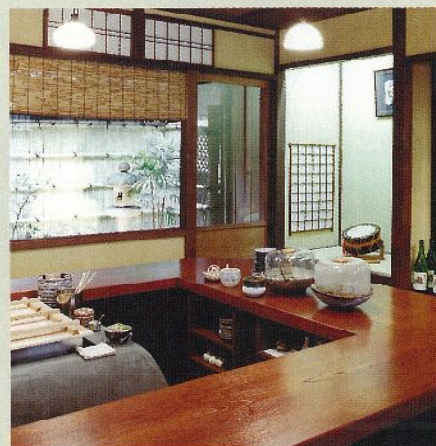
▼各種会合にも最適な、
新月の彫り込み式座敷。



旬の味わいをコンパクトに詰め合わせた新月のお届け料理「式部弁当」。この他、各種お届け料理の注文は2人前～。



▼坪庭が見えるカウンターの中央には、おくどさんをイメージした特注のおでん鍋が。(でんや)





◀本物の料理を遊び心ある食空間で提供したいと夢を語って下さった社長の和田泰治(ひろし)さん。子ども達に「モノ」を作る・売る喜びを体験してもらおうと大津商工会議所青年部主催の平成14年度商い体験塾「大津ティーンズ商人道(あきんど)」の委員長としても活躍。



▲ゆったりとした2階は、グループでの食事会にも人気。



▲心尽くしのもてなしを提供してくれるでんやのスタッフたち。

にはプロサーファーを目指していたという自由奔放な行動派。そんな和田さんが料理の道を志したのは、京都での大学時代。スポーツへの夢を断念し、もう一度自分の将来を見据えたとき、幼いころから好きだった料理にふと興味が湧いたという。これを機に大学で学びながら、夜間の調理師学校に通い免許を取得。卒業と同時に何軒かの飲食店で修行するも「せっかく京都に居るのだから、懐石を学びたい」と老舗料亭の門を叩き、京懐石のいろはを修得した。「京懐石とは、料理だけを示すものではない。器の選定から部屋のしつらえ、材料選びから接客の心構えまで、全てが調和してこそ成り立つ、オーケストラのようなもの。お客様は、その精神世界を楽しむために暖簾をくぐるというわけです」。

その技を地元石山で開花させたのが、現在の京懐石 新月。19年前、三代目として地元に戻った和田社長が、門前旅館から料理屋への転身を図り、その腕一本で京懐石のスタイルを浸透させた、食通もうなる名店だ。「仕事帰りに気軽に足を運んでいただける場所がでんやであるなら、新月へは季節の変わり目ごとに、旬の幸を味わいにきていただきたい」。普段着のご馳走と襟を正していただく脱日常のご馳走、和田社長にとってはどちらも、真心を込めたもてなしの料理であるのに違いはない。

商いの成功は、地域の活性化とともにある。

でんやのオープンをきっかけに、浜大津の町家の会との交流も始まり、空き店舗や町家の再利用など大津のこれからの町づくりにも積極的に取り組んでいきたいと語る和田社長は、地元石山でも地域の活性化に深く関わってきた人物。そのひとつとして活動を続けてきたのが、石山の魅力を多くの人に知ってもらうことを目的に結成された石山観光協会若手の会、石翔倶楽部。

和田さんはじめ門前町の有志たちが企画する石翔倶楽部では、明治時代まで行われていた石山寺の観音様、牛玉さん詣での縁日を現代に復活させようと、平成11年から毎月18日に門前市を開催。手づくりの作品を扱うお店を中心に、骨董品、衣料、朝採り野菜など45店舗ものお店が並ぶこの門前市は、回を重ねるごとに盛況となり、今では石山寺の恒例イベントとなっている。「ここで生まれ、商いをさせていただいているからには、僕らの力で地元を盛り上げていくのは当然のこと。石山にしても浜大津にしても、地域の活性化こそが時代をつくると僕は思います」。

食の仕掛け人であり、町づくりの仕掛け人でもある和田社長。でんやの店舗展開を視野に入れながら、地域の活性化を睨むそのまなざしは、次の未来へと向けられていた。

うちのおすすめ商品

その1 「でんやのおでんと地酒」



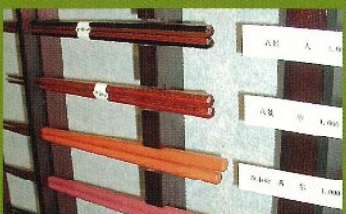
▲大根、小芋、八幡こんにゃく、自家製つくねに蛸、ひろす、ロールキャベツなど、体の芯からあったまるでんやのおでんは、選りすぐりの地酒とともに。

その2 「新月の四季あじわい膳」



▲四季折々の素材を贅沢に盛り込んだ、お昼だけのお得な献立。清流瀬田川の景色を眺めながらゆっくりと味わう京料理は、まさに格別。

其一 でんやのMy箸システム



でんやでは、ボトルキーパーならぬ箸のキーパーが可能。色とりどりの箸の中から好きなものを購入したら、木綿の箸ぶくりに名前を記入。次回の来店からは、あいうえお順の引き出しから自らの箸を取り出して使うことができるというシステム。ユニークなMy箸は、お客様にも好評とか。

近江商人のうちの工夫

其二 特注のおでんなべ



自家製つくねや牛すじなどの動物性のおでんだねの味が、大根などのおでんだねに移らないようグループごとに仕切られたおでん鍋は、出汁が混ざり合わないよう工夫された特注品。素材の持ち味を生かしたでんやの京風おでんのおいしさは、こんなところにも隠されている。

でんや・DATA

- 本店 / 滋賀県大津市中央1-7-18 TEL 077-523-4100 17:00~24:00
- 京懐石 新月 滋賀県大津市石山寺1-3-3 TEL 077-537-1436 11:30~21:00 火曜定休 URL <http://www.k-shingetsu.com/>

うさぎのこころ Vol.27 | 3

あなたはどのように 新事業のテークオフ

▶▶▶▶▶ 創業を予定している方・新たなビジネスプランをお持ちの中小企業の皆様

大 企業は市場の需要が低迷する中で、取引先を絞り、生産量を確保すると同時に材料調達コストを低減する動きです。

中 国等で生産された家電製品等が、国際市場に輸出され、日本市場に流入しています。

日 本の中小企業の強みは、ものづくりを技術ベースに、健康福祉・環境・観光・バイオ・IT関連の新規成長分野でたゆまない技術革新、経営革新により新規事業を創出することにあります。

このような事業環境の中、中小企業のみならず、自社製品を開発し、商品化・事業化に挑戦しませんか。また、創業に挑戦しようとしてされているあなた、事業計画を作成し、第三者の目利きをうけませんか。新事業の計画を専門家が客観的に評価（目利き）します。



事業可能性評価とは？



A 創業経験を有する経営者やマーケティング・技術に関する専門家等（最大15名）で構成する「事業可能性評価委員会」を当産業支援プラザに設置し、新たな事業計画を有する企業（または個人）の求めに応じて、事業化に向けての事業ニーズ、技術の先進性、ノウハウの独自性・発展性など15の事業の可能性について評価いたします。



事業可能性評価を受けると？



A 新たな事業計画について、専門家による客観的な評価「目利き」を受けることにより、事業化に向けて有用な情報を得ることができます。

高い評価を得た場合は、ご希望により専門家派遣やプロジェクトマネージャー、サポートマネージャーによるコーディネート（補助金・投資・融資に対する支援、テクノファクトリー入居やSOHO事務所入居に対する支援等）など総合的な支援を受けることができます。

また、Aランク評価は、特定産業振興資金の融資制度（開業枠）を受ける際の要件のひとつになっています。



対象者は？



A 中小企業者等や創業を行おうとする方で、具体的な事業計画を有する方を対象としています。



事業計画の作成（練り上げ）はどうすればよいでしょうか？



A 申請者の求めに応じて、プロジェクトマネージャーやサポートマネージャー、専門家支援チーム等と意見交換することにより、作成した事業計画（将来3年間を想定した計画）を練り上げる作業が大切です。ご自分で気付かなかった課題や事業化への糸口が明確になります。（この場合、料金は無料です。）

また、当産業支援プラザが開催を予定しております「ビジネスプラン作成講座」もご利用ください。

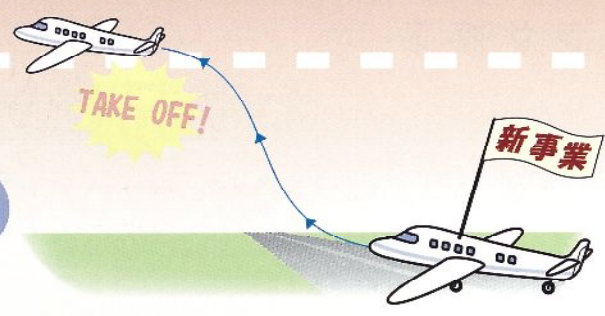


事業計画や申請書作成のポイントは？



A 以下の4つがポイントです。

- (1) 事業計画が、事業環境や社会的ニーズを基にターゲット市場に対して的確かどうか。
- (2) 事業化をめざすシーズや商品に技術的な先進性があるかどうか。工業所有権などがあることが好ましい。
- (3) 競合製品との比較において、市場性があり、販売サービスの独自性、発展性があるか。ビジネスモデル等があることが好ましい。
- (4) 資金調達や使い道が明確であるか。



に挑戦しますか？

あなたのビジネスプランを専門家が評価します。

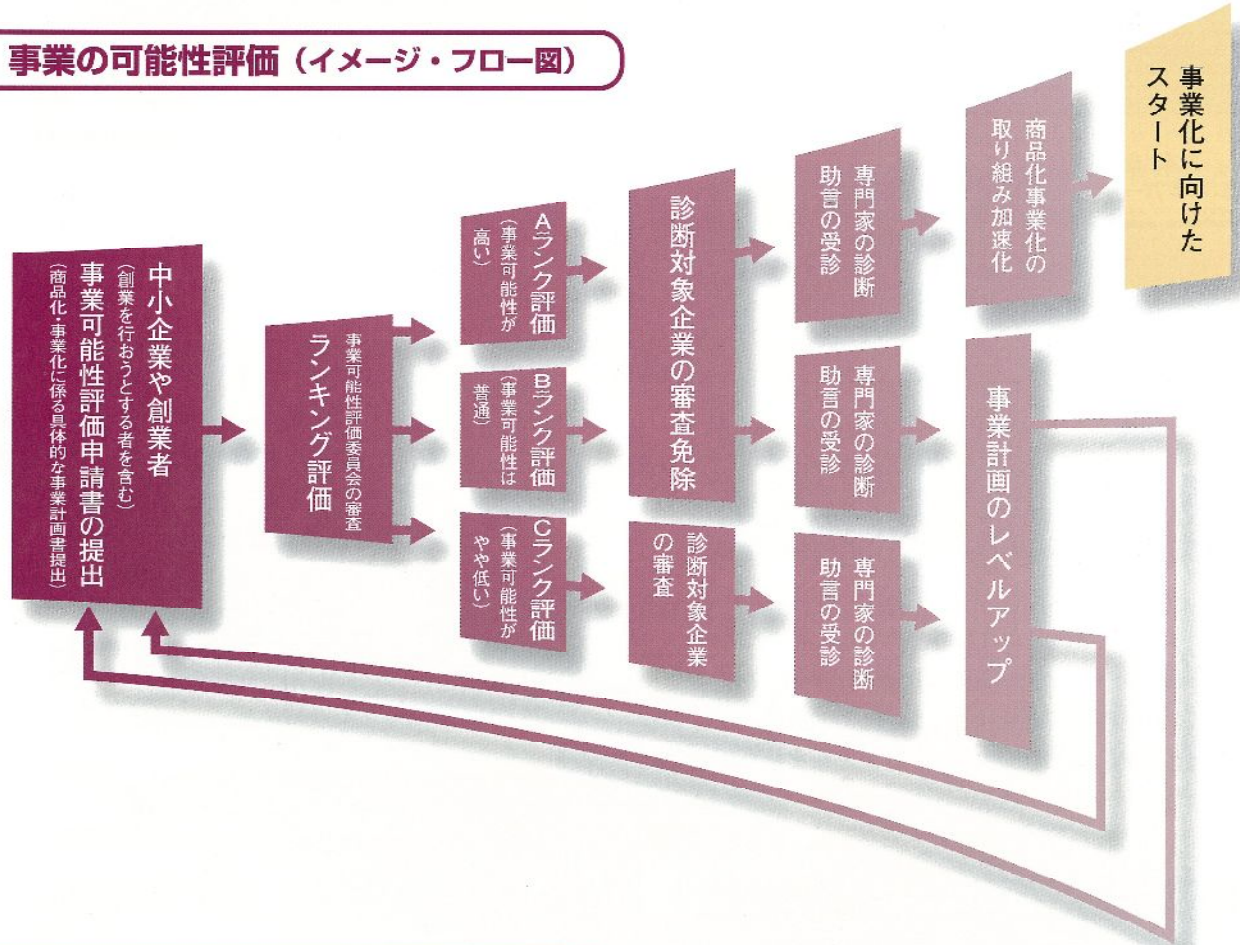


申請用紙はどこにありますか？



A 当産業支援プラザのホームページからダウンロードすることが可能です。
<http://www.shigaplaza.or.jp/venture/judge/index.htm>
 事業可能性評価申請書・事業計画（ビジネスプラン）用紙

事業の可能性評価（イメージ・フロー図）



これまでのAランク評価企業のご紹介 ……詳しくは当プラザのHPをご覧ください。

会社名	事業名
アルモテクノス(株)	真空ポンプ用監視機能付き制御コントローラーの開発
(株)イマック	歪ゲージ式モニタリングシステムの開発
アルブル	動画を含むデジタルコンテンツ企画制作及びネットワークインフラ導入支援
(有)フォウス	光触媒を応用した産業用空気浄化装置の開発と事業化
(株)エヌピーシーシステムドットコム	売り手と買い手の仲介システムDCA (Dynamic Commerce Agent) の事業展開
(株)オコシヤドットコム	チラシやDMのコストを下げ、収益を上げるモバイル広告のシステム開発及び一貫代行
(株)大周	事業名：土壌・地下水汚染調査・浄化等土地環境コンサルティング事業の展開
(株)日本ジー・アイ・ティー	超小型・微小電力無線データシステムの研究開発
淡海再資源化協同組合	琵琶湖の外來魚等を処理して有効な家畜の飼料等に再生利用する事業
(有)グリーンウェーブ	環境保全型こだわり農産物の生産・販売支援システム開発とコミュニティー事業の展開

大盛況であった 「滋賀ビジネスパートナー2002」

県内で元気ある企業活動を展開しているベンチャー企業が一堂に会し、新商品を展示することで広く県民の理解と協力を得るとともに、新たなベンチャーの発掘とベンチャー支援の仕組みを構築し、新事業創出を期するため「**滋賀ビジネスパートナー2002**」を11月26日、大津プリンスホテル（コンベンションホール淡海）で開催しました。当日は県内外から多くの方が集まり、会場は熱気があふれました。早速、商談成立

となったところもあり、日頃新商品等の発表の場の少ないベンチャー企業にとってPRの絶好の機会となりました。

今年のビジネスパートナー2002は、特に「産・学・官・金（産業、大学、行政そして金融機関）」の連携強化というキーワードのもとビジネスパートナーシップの活性化を目指したものでしたが、予想を超える参加もあり、ベンチャー企業への期待の高まりを感じるものでした。



開会セレモニーでは産業支援プラザ理事長高橋宗治郎の開会挨拶に引き続いて講演会が行われ、(財)未来工学研究所の長谷川洋作所長から「未来を読む～2030年までの科学技術～」と題して、科学技術の達成予測をお話いただき、会場の定員を超える200人の方は興味深く聞き入りました。

オープニングには國松滋賀県知事も駆けつけて、陣山近畿経済局産業企画部長、出展ベンチャー企業を代表するアルゴブレイン㈱の繁縄社長、そして産業支援プラザの高橋理事長とともにテープカットが行われ、高らかに開幕。



プレゼンテーション会場では、ベンチャー企業20社が新商品、新サービスを紹介し、販路拡大、事業提携、資金調達など、ビジネスパートナーづくりにチャレンジした。



展示会場には1000名を超える人々で溢れ通る場もないほど、商談や名刺交換等が熱心に行われた。

展示はベンチャー企業48社の他、県内6大学の産学官連携展示、金融機関による支援展示が13機関、そして地域中小企業支援センター、雇用・能力開発機構、ジェトロ大阪等の10の支援機関がそれぞれ展示を行った。

しが新規取引商談会が開催されました

中小企業を取り巻く経営環境が一段と厳しさを増す中、県内中小企業の受注の確保と新規取引の開拓支援を目的とした「平成14年度しが新規取引商談会」を平成14年11月26日、大津市において「滋賀ビジネスパートナー2002」と同時開催いたしました。

今回は、発注企業19社（うち県外10社）、受注企業40社が参加し、熱心な商談が行なわれました。

会場では、事前に受注企業から面談を希望する企業名を伺い、時間割を組んで実施する指定面談方式と当日面談企業を自由に決める自由面談方式の2部構成で行い、「より具体性のある面談ができた」（発注企業）、「待ち時間がなく効率があがる」（受注企業）と好評を得ました。また、せっかくの来県機会を有効に活用しようと県内企業を視察する県外発注企業の担当者もおられました。

事前に産業支援プラザのホームページ上で発注品や図面の情報を提供する他、当日の会場に展示ゾーンを設けて加工品サンプルや図面の展示を行い、具体的な商談が行なわれ、県内受注企業が新規取引の拡大を目指して積極的な売り込みを展開した。

発注ニーズの把握等、熱のこもった話し合いが行なわれたが、発注企業から受注企業への要望としては、コスト・短納期への対応力、ISO取得などの品質管理、多品種小ロット生産への対応力をはじめ、設計から完成品までのユニット発注などが目立ちました。



会場全体風景



1社20分という制限の中、内容の濃い面談が随所でくり広げられた会場風景



加工品サンプル等の展示品

インターネットビジネスをはじめたい方を応援します！

eビジネス推進事業のご紹介

『eビジネス推進指導員の巡回指導』

- インターネットをビジネスに活用したいとお考えの方、
 - インターネットビジネスをはじめたい方、
 - はじめたもののお困りの方、
 - eビジネスの成功事例を知りたい方、
 - セミナーに参加いただいた方のフォローアップ
- 専門の指導員が、あなたの会社を訪問し、無料でアドバイスいたします。



『eビジネス活用セミナー』（2～3月）

今回は特にホームページの活用をテーマにと考えております。

詳しい日程につきましては下記の通りです。

2・3月のセミナー開催予定

2月13日(木)・14日(金)	中級セミナー	大津商工会議所
2月18日(火)・19日(水)	中級セミナー	草津商工会議所
2月26日(水)・27日(木)	初級セミナー	安曇川町商会
3月6日(木)・7日(金)	初級セミナー	大津商工会議所
3月11日(火)・12日(水)	初級セミナー	草津商工会議所

skki・eビジネス推進に関するお問い合わせは...

■skki専用フリーダイヤル
0120-106-391
(月～金 9:00～12:00、13:00～17:00)

■FAX
077-525-1931

■E-MAIL
skki@otu.shigapla
za.or.jp

初級セミナー

- 対象** これから、ビジネス用ホームページを作成される方及びホームページについて知りたいと思われている方を対象とします。
- 目標** 自社・自店のホームページ作成から公開、また、簡単な更新ができるまで。
- スキル** Windowsの基本的な操作ができる方。
- 内容** ツールを使って簡単なホームページを作成します。
1日目：サンプルページを作っていただきます。
2日目：自企業のホームページを作っていただきます。
その後、個別相談等でできる限り目標を達成いただきたいと思います。

中級セミナー

- 対象** すでにホームページを公開されている方でもっと効果的な活用を考えておられる方、初級セミナーを終えられた方及びホームページのリメイクを考えておられる方。
- 目標** アクセスアップ方法の検討。メールマガジンの活用。月、季節ごとの更新ができる。
- スキル** Windowsの基本的な操作ができる方。
- 内容** 参加者により自社・自店のホームページのあり方を検討します。
お互いに有効利用を考えていきたいと思います。また、その場でリメイク等も行っていただきます。

大西電子株式会社

社長
大西 軍二さん



創業は1979年。それまでの仕事を活かし会社を安土に興しました。幸い大手企業から安定した注文を受け順調に事業を展開。1984年に法人化し近江八幡市に拠点を移動。工場を建て従業員を86名にまで増やし大忙しの日々でした。

順風満帆にみえたこの頃、実はプリント基板の検査用治具以外の製造部門は、収益がどんどん悪化していることが判りました。「このまま続けてもジリ貧。各下請事業部門には見切りをつけ、これからは検査治具に特化する。」そう決心して大手得意先ごとの下請事業部門を、その部門責任者に1985年9月を以て譲渡。10月には社員を16名にまで減らして再出発をしました。当時我が社の売上げの8割を占めていた部門を手放し、ようやく技術が必要とされた「プリント配線板の検査用治具」に社運を賭ける…。

今の時代に必要なもの。それはスピードと積極性、自己改革。そして感謝の心

将来性の手応えはあったものの、思い切った決断でした。

ちょうどその頃社会はIT化へと流れはじめ、思惑通りプリント基板の需要拡大とともに検査治具へのニーズも爆発的に拡大されていきました。業績は右肩45度上がり。忙しくも活気にあふれた日々でした。国内外に大西電子の製品が広まっていき、1995年にはマレーシアに工場を設立。当時各メーカーはこぞって東南アジアに進出、お得意さまから乞われる形の海外進出でした。ところが軌道に乗り始めた矢先にアジア通貨危機が発生。為替差損のため一夜にして

大赤字、海外進出の怖さを体験しました。しかしすぐに取引を円建てへ転換。同じ過ちを繰り返さないよう素早く対応しました。また、昨今の企業の中国進出を受けて、2002年10月中国昆山に新工場を設立。これで日本・マレーシア・中国の3拠点で海外に向けた攻めの体制が整ったわけです。

今この時代に大切なものはスピードと積極性、自己改革。そして感謝の心だと思っています。「同じ事をやり続けてはダメだ。更に先を行く道・技術をみつけ、その道を信じて決断を下すのみ。それができない企業は取り残されていく。」日本国内での更なる技術開発とコスト削減。海外進出による3拠点での総合競争力のアップを基に、これからの社会に必要とされる会社でありたいと思っています。



会社データ

本社 近江八幡市若宮町226-8
TEL 0748-38-8141
主な事業内容 電子機器用品製造業
URL <http://www.one-h.co.jp>

幹事代行.com

代表
前川 和士さん



同窓生の所在確認から案内状作成、出欠確認、会場手配など同窓会の準備作業は大変。その幹事の負担をすべて代行するのが幹事代行.comです。申し込みを受付後、打ち合わせでどういう同窓会をしたいか要望を確認し名簿を預かります。依頼者は期日と会費の決定をするだけ。後は事前準備から当日の進行、二次会やアルバムなどアフターフォローまですべて自社システムで代行。費用はプラスαの経費を發

21世紀はアウトソーシングの時代 「同窓会ビジネス」パイオニアの挑戦

生させるのではなく当日の同窓会費総額の1割から運用。ITやモバイル機器を使った出欠連絡や確認、同窓会に出席できない人もHP上で参加できるプレ同窓会など、充実したシステムが自慢です。

元ホテルマン。4年前45歳の時に退職。自分で何かやりたいという思いがずっとあったんです。仕事仕事で身体をこわして入院しゆっくりいろんなことを考える時間を持てたことも決断のきっかけでした。時代はアウトソーシングだという確信があったので、当初事務局業務のハード面の手配代行やソフト面の推進をサポートするアウトソーシングビジネスを展開。足を棒にして営業に回りましたが、当時まだアウトソーシングという言葉自体あまり浸透していませんでした。あれよあれよと路頭に迷う状況。諦めかけたこともありましたが、ちょうどその頃これはコアコンピタンスだ！と業務を同窓会に特化。地元のタブロイド版に広告を出し、幹事代行のシステムをまとめたチラシを作りました。これに驚くほどの反響

が。人の価値観が大きく変わってきている今日の、新しい価値ビジネス・市場だと直感しました。お陰様で依頼も増え、メディアでもたくさん取り上げていただけるようになりました。

滋賀県には小学校から大学まで498校、近畿で7231校、全国では約4万0000校あります。幹事代行のノウハウで、それぞれの地域に住んでいる人が自分の環境と資源を生かし事業をランチサイズ展開することも可能。私が起こしたビジネスが産業として定着すればと夢は膨らみます。ようやくスタートライン。あんな苦しい時期があったのが嘘のよう。今は毎日が忙しく、楽しくて仕方がないんです。

会社データ

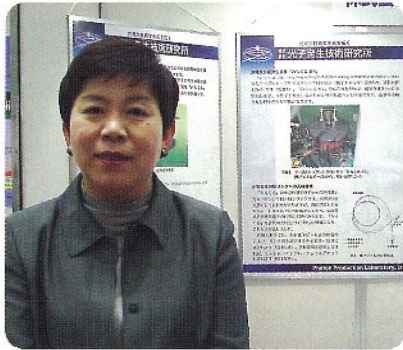
本社 坂田郡米原町下多良2-136
滋賀県立文化産業交流会館4F
SOHOビジネスオフィス内
TEL 0749-52-6785
主な事業内容 同窓会・叙熱褒賞・パーティ・各種幹事代行
URL <http://www.kanjidaikou.com>

今回は、「滋賀ビジネスパートナー2002」に出展された経営者にご登場いただき、自社の強みや今会社に何が求められているのか、また日頃考えておられることをおおいに語っていただきました。詳細については、プラザのHP (<http://www.shigaplaza.or.jp/book/index.html>) に掲載いたしますが、今回の「うちのこづち」では、そのエッセンスを概要の形で紹介します。

お話を伺ったのは、大西軍二さん、前川和土さん、山田礼子さん、渡邊和憲さんの4名の方です。

株式会社 光子発生技術研究所 — 自分たちの技術は自分たちの手で広めたい。

代表取締役社長
山田 礼子さん



立命館大学の教授である私の夫が発明した「光子発生装置」は、放射光なみの高輝度ハードX線を発生させる事ができ、タンパク質の構造解析・半導体の露光光源・非破壊検査など多彩な用途が見込まれています。世界最小0.6mのシンクロトロンを核とした当社の「みらくる-6X (L2m×W1m×H1.5m)」は2003年春の完成を目標に開発中です。

設立は1997年10月。今でこそ耳慣れた「大学発ベンチャー」ですが、起業した5年前は大学教授が会社設立に関わるなどもってのほか、という風潮でした。大手企業と手を組み研究・開発をする道もありましたが「自分たちの技術は自分たちの手で社会に送り出したい。」という思いが強く、自ら会社を興すことにしました。幸い関西の企業4社がこの技術と志に興味を持ち、金銭的にも心理的にも親身に応援して下さいました。会社の代表を決める時も、支援者の一人から「これからは女の方が良いよ。前例がないなら第1号でやりなさいよ。」という言葉いただき、私が社長になる決心をしたのです。

いざ会社を興したものの、まだ売れる製品は無い、資金の調達や部品の輸入等わからないことだらけ、とにかく勉強し人に尋ねながらハードルを越えて来ました。そんな中「女性だから」「妻だから」という理由で理不尽な扱いを受けることも多々ありました。でも、実際に誠意を持ってお話しするうちにだんだんうち解けて、結果的に味方になるということも多かったです。

様々な苦勞はありましたが、それらは全て今につながる必要なもの、決して無駄ではなかったと思います。

これまで社長を続けてこられたのも「研究者」である夫が「研究以外の部分」を信頼して私に任せてくれたから。まさに「ベストパートナー」ですね。市販化にめどが立ってきた今、当社の技術がいよいよ社会に活かされる時が来たと思います。利益を追うだけではなく、新しい技術で新しい産業の基盤をつくることを目標に、中小の企業にとって新たな活力を生み出し、社会に貢献できる会社になりたいと思っています。

会社データ

本社 近江八幡市鷹飼町南4-2-1 (808号)
TEL 0748-38-8205
草津ラボ 草津市野路町字砂池2257-4
滋賀県立テクノファクトリー10号棟
TEL 077-566-6362
主な事業内容 光子発生装置の研究、開発、設計、製造、販売、輸出入業
URL <http://www.photon-production.co.jp>

合資会社 渡邊コーポレーション — スタッフも顧客も身近な中に。大学生ならではのメリットを活かせ！

代表
渡邊 和憲さん



私は、現在龍谷大学で物質化学の研究をしている大学院生です。2001年4月に合資会社を設立し学生起業家となりました。主な業務内容はパソコンのカスタマイズやアップグレード、パーツの販売、webページの作成等。なぜ学生のうちから起業しようとしたのか？それは私自身が「会社経営」に興味があったからだと思っています。パソコンに関するノウハウや人的ネットワークが報酬につながると思うようになります。2001年1月から具体的に起業を計画。法

的な手続きなど初めて体験することばかりでしたが「何事も勉強」とむしろやりがいを感じながら一人で挑戦しました。合資会社にしたのは会社に「自分らしさ」をダイレクトに反映させることができると考えたからです。私のような考えを持つ人が多いのか、近年合資会社という形態も少しずつ増えてきているようです。

現在は社員2名、非常勤スタッフ4名。全員龍谷大学生です。学生が運営するメリットは、1. 人件費の抑制、2. 比較的自由な勤務時間配分が可能、3. 顧客へのきめ細かなサービス(家庭教師等の経験を活かした家庭へのスムーズな対応、学校・学生のニーズに近い、等)、4. 最新技術の動向に敏感、などが考えられます。設立当初は知り合いからの依頼がほとんどでしたが、ピラ時きや口コミの効果もあり、今では家庭におられる主婦や仕事で忙しいリライマンなどにもサービスを提供しています。滋賀県産業支援プラザ主催「ベンチャービジネスプランコンペ滋賀2001」で学生部門優秀賞をいただき、大学内外での知名度もグッとアップ！これによ

り学生はもちろん、教員や研究室からの依頼も増えてきました。また、次段階として、退職者など年配の方へのIT活用の提案を構想中。年配の方が気軽にパソコンやインターネットを利用し様々な情報を活用できる。そんな拠点をシルバー世代自らが各地域に作っていく…。その手助けができないかを考えています。

これから企業を目指す学生に伝えたいこと。それは「自分でできる」と思ったらまず形にしてみる。プランを作る。それをどう具体化していくかを追究すればおのずとなすべき事が見えてきます。中途半端な気持ちではできない、継続し続ける覚悟が必要です。学生だからできること、学生である今しかできないこと。それを見極めながら起業に挑戦して欲しいと思います。

会社データ

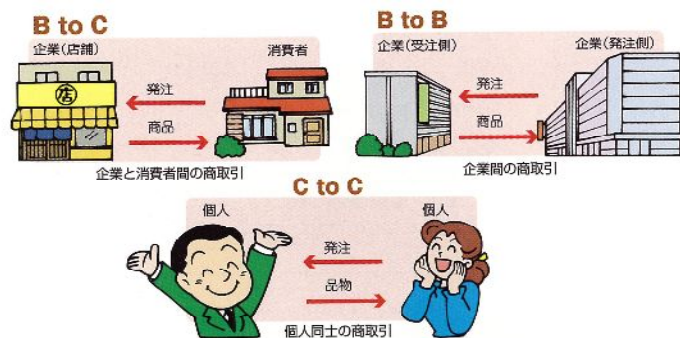
本社 大津市大菅二丁目27-32-9
TEL 077-543-9351
主な事業内容 パソコンアップグレードサービス・パーツ販売
URL <http://www.kisweb.ne.jp/personal/watanabe-corporation/>

1 e-コマース、e-マーケティングとは

1～2年ほど前から、e-コマース、e-マーケティングという言葉が、新聞・テレビ等で普通に使われるようになってきました。e-コマースとは「エレクトロニック・コマース (Electronic Commerce)」の略で、日本語では「電子商取引」と呼ばれます。

商取引というのは、商品やサービスを売ったり買ったりする行為。すなわち、e-コマースとは「インターネットを使った売買 (商取引)」といった意味になります。そして、一口にe-コマースと言っても実はその形態にいくつか種類があります。「BtoC」、「BtoB」、「CtoC」などがあります。

ここで「BtoC」、「BtoB」、「CtoC」とは何か？という疑問



がでてくると思います。「B」とはBusiness (企業) のことで、「C」とはConsumer (消費者) のことです。「BtoC」とは企業と消費者の電子商取引、「BtoB」とは企業間の電子商取引、「CtoC」とは消費者同士の電子商取引ということです。

続いて、e-マーケティングとは、「エレクトロニック・マーケティング (Electronic Marketing)」の略であり、特にインターネットを利用したマーケティングのことを指します。これは、単にインターネット上で自社製品の情報を流し宣伝する場合や、アンケートページを利用して積極的に消費者の趣味・嗜好を調査して自社製品の開発に役立てるなど、インターネットを通じたマーケティングは幅広く行われています。

特に、最近ではインターネットに接続できる携帯電話が普及していることもあり、さまざまな年齢層のユーザに向けての情報発信、情報収集がなされるようになってきました。各企業は、ネットを利用することで今まで以上に消費者の声をリアルタイムに聞くことが出来るようになり、よりの確な商品提供をすることが可能になります。

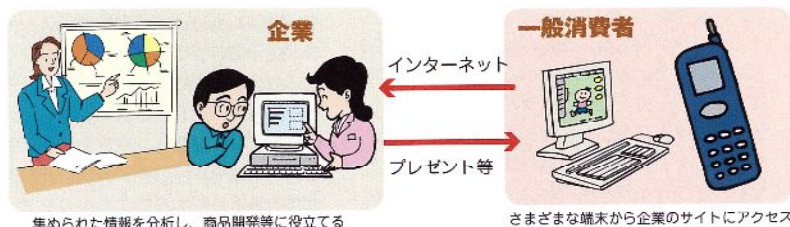
2 e-コマース、e-マーケティングの実例

ここ1～2年で、各社からつなぎ放題の定額インターネット接続サービスが安価で提供され、各家庭のコンピュータのインターネット接続率が急激に上がり、また携帯電話からインターネットに接続できるようになったということもあり、e-コマース、e-マーケティングが一部のコンピュータマニア対象の限られたものから、より一般的なものとして利用されるようになってきました。

e-マーケティングに関して、ある飲料メーカーでは、缶コーヒーのプレゼントキャンペーンを「ネット」限定で行いました。缶コーヒーという、対象となる顧客の層が広い商品をネットだけの応募に限ることで顧客に不公平感を持たせてしまうのではないかと不安があったようですが、結果としては一定の販促効果があり、マーケティングデータを収集することもできたそうです。この場合は携帯電話からの応募が約半数であったそうです。

また、別の飲料メーカーが、新商品を発売するにあたり、テレビCMとインターネットページを連動させることにより2ヶ月間で80%の認知率を達成することができたそうです。

このように、ネット利用層と顧客層が完全に一致しないと思われる商品に関しても、もうすでにe-マーケティングにより、ある一定の成果を得られるような状況になっているということです。ということはプレゼント等を用意して顧客の注目を集められれば、だれでもマーケティングデータを集めることができるということです。



中小企業のみなさまが情報化への理解を深めていただくために当産業支援プラザではHP上に「できるわかるNETいろは塾」を開校しています。今回は、「e-コマース、e-マーケティング」について分かりやすい内容で紹介しています。「うちのこづち」ではその概要を紹介しました。

詳細については、プラザのHP (<http://www.shigaplaza.or.jp/book/index1.html>) をご覧ください。

3 やってみよう！ e-コマース、e-マーケティング

メリット	解決すべき問題点
販売側企業に関して <ul style="list-style-type: none"> ○顧客の範囲が広がる(地域的) ○営業時間にとられない営業が出来る(時間的) ○無店舗販売が可能 ○顧客情報の管理がしやすい ○在庫を大量に抱える必要がない ○直接販売が可能 	販売側企業に関して <ul style="list-style-type: none"> △扱う商品が他店と同じ場合、店独自の特徴を出す必要がある △顧客からの注文が、信用できるものかどうか不安 △セキュリティーの問題 △顧客の信頼を得る必要がある △システム保守
消費者に関して <ul style="list-style-type: none"> ○近くの店にない欲しい商品を購入することができる ○価格の安いところを探して購入できる ○出かけることなく購入できる 	消費者に関して <ul style="list-style-type: none"> △信用できる店かどうか不安 △代金支払時の不安(クレジットカード番号入力、代金の前振込) △届くまで実物を見ることができない

e-コマースはもう特別なものではないことがわかりました。そこで、商品販売サイトを立ち上げるため、「BtoC」のメリットと、解決すべき問題点を一覧にしてみました。

上記の表で示すように、一番問題になるのは、「いかに消費者(相手企業)に信用してもらうか」と言う点でしょう。一般消費者はネットに対する不安、ここ最近、特に個人情報

の管理に対する不安が大きくなっています。必要以上の個人情報要求すると、せっかく興味を持ってくれたお客さんを逃すことにもなりかねません。顧客を「安心」させることが一番重要です。「安心」のためのヒントをいくつか挙げてみましょう。

- ・問い合わせフォームに記入してもらう項目は必要最低限に絞る。
- ・商品を購入の際も必要な情報以外はなるべく聞かないようにする。その発注が本当に信用できる人からかどうかという不安がある場合は、受注後にメールや電話で確認をとる。
- ・購入商品決定から、購入の手続きまでの流れをわかりやすくする。手順を出来るだけ簡単に
- ・支払い方法は「代引き」がベスト。
- ・余裕があれば「返品可能」であることを表示する。

以上を心がけて、あとは実際の店舗でなされているように、誠意のある対応と迅速な処理があればショッピングサイトはうまく行くことでしょう。

4 e-コマース、e-マーケティングのこれから

e-コマース、e-マーケティングといってもさまざまなアイデア、技術によってどんどんと可能性がひろがっています。ただ単に「パソコンオタク」向けの商品販売ではもうすでになくなっています。

特に今いちばん注目されているのはやはり携帯電話を利用したマーケティングです。

2002年11月末現在インターネットに接続できる携帯電話の契約数はなんと5843万件となっており、マーケティングの情報端末としてはかなり有用なアイテムといえるでしょう。また、パソコンよりも保有者の層の幅が広いというのもマーケティングツールとして期待されている理由の一つであると思われます。

e-コマースに関しても、携帯電話からのアクセスは携帯電話固有の端末情報を得やすいことから購入の際の認証をパソコンの場合より簡易にできます。また、携帯電話の機能アップにより、URLを携帯電話のカメラで撮影してそのサイトにアクセスしたり、バーコードを読み取ることでサイトに直接アクセスしたりと、e-コマースを意識した、より利用しや

すい機能が付け加えられていくと考えられます。

パソコンに関しては、ADSLや光ファイバーなどのブロードバンド回線を利用したネット接続がますます

普及していくと考えられます。それに対応して動画による商品広告や販売、ブロードバンド環境でしか実現できないような市場調査の方法が考え出されていくでしょう。また、いままでメールでのやり取りであった

取引に関しても、インターネットテレビ電話のようなお互いの顔をみながらの商談、取引も行われていくでしょう。

ただ、どれだけ新しい技術や、マーケティングの手法が出てきたとしても、e-コマース、特に「BtoC」に関して言えることは、「顧客中心」の世界でありつづける可能性が非常に高い世界であるということです。さまざまな企業にチャンスがあるということは、それ以上に「顧客」が企業を選ぶチャンスがあるということです。世界中の顧客をつかむチャンスがあるかわりに、世界中の企業が「ライバル」になるということです。

e-コマース、e-マーケティングを利用して成功を収めるためには「アイデア」が必要です。サイトを構築する技術は専門業者に任せればよいのです。発想しだいであなたの会社はネット上での有名企業になれる可能性は充分あります。決して遅くはありません。

不況といわれる「今」のほうが新しい発想をうむチャンスがなのかもしれません。



今、新技術開発やヒューマンネットワークの形成など産学連携が注目されています。このコーナーでは大学などの産学連携に関する情報を掲載します。

第1回目は
立命館大学からの提供情報です。

立命館大学は、1994年に滋賀県草津市に理工学部を移転して以来、積極的に産学連携に取り組んでいます。特に他大学に先駆けリエゾンオフィスを設置し、企業などの外部研究機関と大学研究者との窓口、仲介機能を強化しています。また、企業と大学との共同研究の内容をより高度化するため、学内にレンタルラボラトリー（賃貸研究室）を設置し、ハード、ソフトの両面から大学の活用が可能なシステムを構築しています。

昨年度の共同研究、受託研究等での企業との交流実績は140件を越えており、交流企業も、機械、電気、化学、環境、ITなどあらゆる分野にわたっています。



相談に応じる氷室氏（左側）

氷室氏談

大学は、みなさんが思っておられるほど敷居が高いものではありません。研究開発をされるうえで、何か技術的課題にぶつかられたら、一度私どもまでご相談ください。大学でその課題に対応できるか、また適切な教員、研究体制はどのようなものが、迅速かつ慎重に調整いたします。リエゾンオフィスは、企業の皆さんと大学教員を結ぶまさに橋渡し役です。

氷室氏は、文部科学省が産学連携を推進するために設置した「産学連携コーディネーター制度」のもと、2002年1月より立命館大学リエゾンオフィスにおいて、受託研究・共同研究などのコーディネートに取り組んでおられます。銀行、メーカーなどで長く勤務された経験を持つ氷室氏は、今後について、「現在の未曾有の経済不況、また製造インフラの中国に代表される海外への進出といった厳しい情勢のなかで、ものづくりを行う中小企業が勝ち残っていくためには、既存技術からの脱皮、それぞれの分野でのオンリーワン企業への進化が求められています。私どもは少しでもその一助になればと考えています。」と抱負を述べられます。

立命館大学リエゾンオフィス

〒526-8577 草津市野路東1-1-1
TEL. 077-561-2802 FAX. 077-561-2811
e-mail sangaku@st.ritsumei.ac.jp



志津野 愛さん
担当：デザイナー

ビッグバード デザイン サイネージ

〒526-0005 滋賀県長浜市下之郷町711-1
TEL. 0749-65-0299 FAX. 0749-65-1417
e-mail hanamaru@skyblue.ocn.ne.jp

うちにしかできない絶対に他社に負けないもの…
それは『デザイン力』

私たちの強さは、クライアントのイメージをプランニング（デザイン）からサインの取り付けまでトータルに自社で行えることです。



★一つ一つの会社と長くお付き合いする。
★ハートを大切に、派手ではなく力強い仕事をしたい。
とおっしゃるのは志津野さん。デザインもするし現場の足場の上で筆をもつこともあります。…デザイナーそしてマルチクリエイター。その原動力はどこから来るのでしょうか？それは美大卒業後、師からデザインを基礎からしっかり学び、すばらしいデザインには、生きた人間の感情が流れ、どんなに技術的に優れたデザインであっても心が通っていなければ、人に感動を与えることはできない。と言うポリシーを受け継ぐようにたたき上げられたからこそ今の（愛ちゃん）がある。と昔からよく知る同社プロデューサーはいいます。志津野さんは大学を卒

業後デザイン会社へ勤め、その後独立。5年という月日が経った。デザイン会社では使わなかったコンピュータを独学で覚え、常に新しいものにチャレンジをする。そんなところも魅力的。

最近デザインしてみんなにも目にとまるものはないですか…と訊ねたところ、JR醒ヶ井駅にある看板。写真に写っている鱒は3mほどもあるといいます。取材終了後に看板を見にいきました。すごく大きくて生き活きとした鱒が描かれていました。一度志津野さんにデザインしてもらってはいかがでしょうか。(F)



地域結集型共同研究事業について

新技術と新産業の創出を目指して科学技術振興事業団が平成9年度(1997年)から進めている「地域結集型共同研究事業」に、このたび滋賀県の提案が認められ、当産業支援プラザがその中核機関としての役割を担うこととなりました。そこで、この1月より当産業支援プラザに新たに5名のメンバーを迎えることとなりましたので、宜しく申し上げます。

滋賀県は、琵琶湖をはじめとする自然環境の保全に県民と行政とが一体となり取り組んできた「環境県」であるとともに、県内総生産の5割近くを占める製造業を中心に発展してきた「工業県」であり、環境保全と経済発展との両立が課題となっています。そこで、今回、滋賀県が提案した共同研究事業は、「環境調和型産業システム構築のため

の基盤技術の開発」というテーマで研究開発を行なうものです。これは、廃棄物に少ないエネルギーを投入して有用な資源に転換し、製品や原料として再利用するサイクルを繰り返すこと(「シーケンシャル・ユース」という)により、資源循環型の生産システムを構築する技術の開発を目指すものです。また、この研究開発の終了後はその成果発

信拠点となる地域COEの活動により、新環境技術・新環境産業の創出を目指します。
※COE(Center of Excellence)・・・卓越した研究拠点

この1月から当産業支援プラザ内にプロジェクト推進室を設置し、3月には共同研究事業の中核研究拠点となるコア研究室を滋賀県立大学内に設置する予定です。

事業総括

井上 嘉明氏
(滋賀県審議員)



研究統括

山岡 仁史氏
(滋賀県立大学工学部教授)

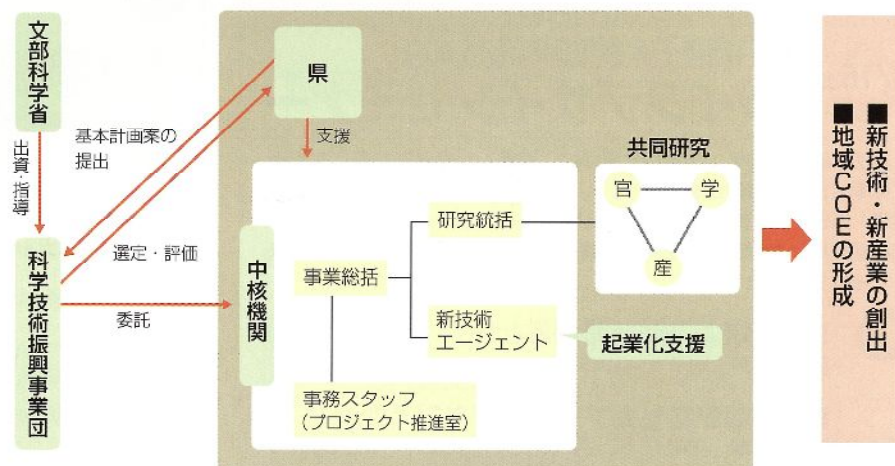
新技術エージェント

川嶋 眞生氏
(滋賀県シニア・テクニカル・エンジニアリング・パートナーズ企業組合理事長)

中核機関

財団法人 滋賀県産業支援プラザ

地域結集型共同研究事業のスキーム



具体的には次の3種類の研究を行ないます。研究期間は平成15年1月から平成19年12月までの5年間で。

研究開発テーマ(実施機関)

①シーケンシャル・ユース・プロセス技術の開発

産業から排出される廃棄物、廃熱、廃水等を組み合わせて価値ある物質を創生する新たな転換技術を開発します。たとえば、廃イオン交換樹脂を高活性触媒へ転換する技術、この触媒を利用して廃水から水素、メタンを取り出す水熱ガス化技術、超臨界流体を利用してエンブラ、フッ素樹脂、架橋ポリエチレン等を再生・再利用する技術を開発します。

(京都大学、立命館大学、龍谷大学、大阪ガス、関西日本電気、大津板紙、新生化学工業、スターライト工業、工業技術総合センター)

②シーケンシャル・ユース化新材料の開発

シーケンシャル・ユースが可能なように物性が制御された新しい材料を開発します。具体的には、工場廃水等に含まれる無機・有機の有害物質を捕捉・放出することができる新規ポリマーの開発とそれを利用した廃水浄化システムを開発します。

(大阪大学、滋賀県立大学、積水化学工業、東洋紡績、工業技術総合センター、東北部工業技術センター)

③シーケンシャル・ユース・システム構築法とプロセス評価手法の開発

廃棄物や廃熱をシーケンシャル・ユースするための望ましいプロセス構成をシステムティックに提示する手法と、シーケンシャル・ユース技術の開発がマクロ的に見てどのように環境に影響するかを評価する手法を開発します。

(京都大学、滋賀県立大学、立命館大学、関西日本電気、キシステム、滋賀工業会環境委員会、滋賀県琵琶湖環境部、滋賀県琵琶湖研究所、工業技術総合センター)

イベント紹介

セミナー・講習会等

時 日時

場 会場

料 参加料

員 定員

連 連絡先

主 主催

H.P URL

2/13(木) 経営安定セミナー

企業を取り巻く厳しい環境の中、多くの企業は経営安定のため、事業資金の調達と財務体質の改善が急務になっています。今回のセミナーでは、金融システムの変革に対応する資金調達法、借入れ対策、利益を生み出すための経営改善の要点などについて実践的に解説致します。

内容 演題「実践！金融機関からの資金調達法
～クライシス(危機)は突然やってくる～」
講師：古谷 今朝衛氏(古谷企画経営研究所長、中小企業診断士)

時 平成15年2月13日(木) 13:30～16:30
場 彦根商工会議所 会議室
料 会員(無料)、非会員(2,000円)
員 30人
主 彦根商工会議所 経営安定特別相談室
連 彦根商工会議所 経営安定特別相談室 (TEL.0749-22-4551)
H.P <http://www.hikone-cci.or.jp/>

2/15(土) 第12回(人生80年時代の) ライフデザインセミナー

人生80年時代を迎え、人として豊かに、充実した高齢期を過ごすためには早くからの準備が必要です。健康・生きがい・家庭経済など、一人ひとりが自分を大切に将来・高齢期に向けた生涯設計を考え、具体的な自分自身のライフプランをデザインしてみましょう。

内容 演題「第2の扉を開けるとき」
講師：渡邊 明子氏(滋賀県健康生きがいづくり協議会 事務局長
健康生きがいづくりアドバイザー)
演題「豊かなセカンドライフを築くために」
講師：大塚 正明氏(株式会社しがぎん経済文化センター 文化事業部長)

時 平成15年2月15日(土) 10:00～14:45
場 滋賀県立長寿社会福祉センター
料 無料
員 100名(県内在住または県内企業に勤務の40～50歳代の方)
主 財団法人滋賀県レイカディア振興財団
連 財団法人滋賀県レイカディア振興財団 ライフデザインセミナー係 (TEL.077-567-3901)

2/20(木)・21(金) 中国貿易投資相談会 (個別相談会)

内容 中国に関する貿易投資についての個別相談会

時 平成15年2月20日(木)、21日(金) 10:00～17:00
場 財団法人滋賀県産業支援プラザ2F
料 無料
員 10社程度(定員になり次第締め切らせて頂きます。)
主 ジェトロ滋賀情報デスク
連 ジェトロ滋賀情報デスク (TEL.077-521-6638)
H.P <http://www.shigaplaza.or.jp/>

2/21(金) 第16回 「しがぎん」アジアセミナー

内容 「中国ビジネスの問題点と解決策
～トラブル事例を交えて～」

講師：澤田 正士氏(日中投資促進機構 事務局次長)
扇 常夫氏(" 事務局主事)

時 平成15年2月21日(金) 13:30～16:00
場 しがぎん草津ビル6F
料 無料 員 100名
主 滋賀銀行
連 滋賀銀行 証券国際部 アジアデスク (TEL.077-521-2360)

2/22(土) 創業支援セミナー

内容 演題「念ずれば、夢かなう」
講師：八木 幸子氏(株式会社比叡ゆほ本舗ゆほ八 代表取締役)
演題「創業ステージにおける経営管理の知識」
講師：勝山 満弘氏(勝山総合会計事務所 所長)

時 平成15年2月22日(土) 13:30～16:30
場 琵琶湖ホテル ローズの間
料 無料
員 100名
主 大津地域中小企業支援センター
連 大津地域中小企業支援センター (TEL.077-522-4185 (代表))
H.P <http://www.ex.biwa.ne.jp/o2center>

2/22(土) 創業・経営革新セミナー

創業や経営革新等の必要な知識について、専門家を招聘して地域ニーズを踏まえたセミナーを開催する。

内容 演題「創業にあたっての心得と資金計画の立て方」
講師：田附 英和氏(国民生活金融公庫彦根支店 支店長)
演題「人を育て人を活かす新時代の経営者像」
講師：小熊 覚三郎氏(経営道研グループ 主宰)

時 平成15年2月22日(土) 13:30～16:30
場 長浜ロイヤルホテル (長浜市大島町38番地)
料 無料
員 50名
主 湖北地域中小企業支援センター
連 湖北地域中小企業支援センター (TEL.0749-73-8282)
H.P <http://www9.ocn.ne.jp/~shien-1/>

2/26水 不況を勝ち抜く経営改善セミナー 経営者のための 上手な「助成金」活用法

内容 演題 **テーマⅠ「上手な助成金活用法」**
テーマⅡ「平成15年度法改正についての解説」
 講師：中嶋 忠男氏（中嶋総合経営コンサルタント事務所 社会保険労務士）

1. 60歳からの最適賃金設計
2. 継続雇用制度奨励金
3. 特定求職者雇用開発助成金
4. 緊急雇用創出特別奨励金
5. 中小企業雇用創出人材確保助成金
6. トファイナル雇用奨励金
7. 社会保険・労働保険における法改正解説 など

時 平成15年2月26日(水) 14:00～16:00
場 草津商工会議所 コミュニティーホール
料 無料 **員** 30名
主 草津商工会議所
理 草津商工会議所 業務指導課 (TEL.077-564-5201)
H.P <http://www.kstcci.or.jp/>

2/27木 経営戦略セミナー

内容 演題 **「小さくても勝てる経営
～競争に勝ち残るには何が必要か～」**
 講師：高橋 正夫氏（経営コンサルタント）

時 平成15年2月27日(木) 13:30～15:00
場 大津商工会議所 2Fホール
料 無料 **員** 100名
主 大津商工会議所 中小企業相談所
理 大津商工会議所 中小企業相談所 (TEL.077-522-4185)
H.P <http://www.otsucci.or.jp/>

2/27木 経営分析セミナー

決算書は数字による「会社の顔」＝通信簿。読み方さえマスターすれば、実に多くの情報が得られます。決算書を読みこなすことは経理で担当の方だけでなく、少なくとも社長さんは必須です。自らの会社はどの経営機能が優秀で、どれがそうでないのか、すぐ解るので経営改善の対策が立てられます。

そこで今回は、事例に基づき簿記の知識があまりなくても、決算書の見方・読み方のコツを解りやすく解説致します。

内容 **テーマ 実践! 解りやすい
決算書の見方・読み方
決算書の見方が解れば、会社の見方が変わる」**
 講師：中村 弘氏（有限会社中村経営研究所代表、中小企業診断士）

時 平成15年2月27日(木) 13:30～16:30
場 彦根商工会議所 会議室
料 会員（無料）、非会員（2,000円）テキスト代込み
員 30人
主 彦根商工会議所 中小企業相談所
理 彦根商工会議所 中小企業相談所 (TEL.0749-22-4551)
H.P <http://www.hikone-cci.or.jp/>

3/7金 経営革新支援セミナー

消費者ニーズの多様化、価格競争の激化、情報化、国際化の進展の中消費者ニーズに合った新商品の開発、又は生産サービスの開発、又は提供による経営革新は個々の企業にとって非常に重要性を増している状況の下、中小企業における経営革新を支援します。

内容 **テーマ 逆境を切り拓く経営**
 講師：佐藤 満氏（前・日本ゼネラルモーターズ株式会社 代表取締役社長）

時 平成15年3月7日(金) 13:30～15:00
場 彦根プリンスホテル
料 無料
員 50名
主 湖東地域中小企業支援センター（彦根商工会議所内）
理 湖東地域中小企業支援センター (TEL.0749-22-4551)
H.P <http://www.hikone-cci.or.jp/>

3/14金 経営安定特別セミナー

内容 演題 **「契約書・内容証明書等
法的文書の知識と作成のポイント
～ビジネス・企業活動で活かされる法律上の留意点～」**
 講師：中城 剛志氏（弁護士）

時 平成15年3月14日(金) 13:30～15:30
場 大津商工会議所 2Fホール
料 無料
員 100名
主 大津商工会議所 中小企業相談所
理 大津商工会議所 中小企業相談所 (TEL.077-522-4185)
H.P <http://www.otsucci.or.jp/>

3/14金 輸出入通関と関税関係説明会

内容 演題 **「平成15年度関税改正（見込）の内容と
その背景について」**
 講師：上田 弘美氏（財務省 大阪税関京都税関支署滋賀出張所長）
 演題 **「貿易関係者が知っておくべき
輸出入通関上の留意点」**
 講師：岡田 有叶氏
 （有限会社近江インターナショナル代表 ジェトロ認定貿易アドバイザー、行政書士）

時 平成15年3月14日(金) 13:30～17:00
場 草津商工会議所 コミュニティーホール
料 無料
員 30名
主 草津商工会議所
理 草津商工会議所 事業課 (TEL.077-564-5201)
H.P <http://www.kstcci.or.jp/>

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。

失敗から学べ！ 「社長失格」の復活学

板倉 雄一郎 著

37億円の自己破産から立ち直った著者が贈る、マイナスからの仕事の作り方・立ち上げ方・伸ばし方。



BOOK

日経ベンチャービデオ 倒産に学ぶ経営学 ～失敗社長12人の告白～

上下巻／各巻100分
八起会25周年セミナー「社長の失敗～私はここが甘かった 倒産に学ぶ経営学」より



VIDEO



超図解 ビジネスザ・会計入門

山田徳昭・鷹野宏明・工藤雅俊 著
新会計制度が企業を変える／仕訳と財務諸表の基礎／連結会計／時価会計／キャッシュフロー計算書 他

BOOK



日経レストランビデオ 「また行きたい」と思わせる 空間づくりの極意

50分
感動を呼ぶ「プライベート空間」こそ、リピート客をつかむ最短ルート！

VIDEO

中小企業のための やさしいISO14001の取り方

環境マネジメントシステム構築 15のステップ／ISO14001要求事項の理解／経営者のためのISO14000シリーズ／認証取得現場からの声／審査機関からのコメント



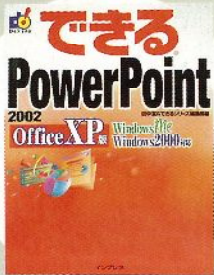
BOOK

日経システムプロバイダビデオ ITビジネス 勝つ営業、 信頼される営業

57分
ITマーケットにおける営業のあり方／営業現場での失敗事例と成功事例 他



VIDEO



できるPowerPoint 2002 Office XP版

PowerPointの基本操作はもちろん、アニメーションや組織図の作り方など、魅せるためのテクニックを満載。あなたのプレゼンが生まれ変わります！

BOOK



日経ビデオ よくわかる品質管理入門

全2巻／各巻20分
①「品質」の基本を知る
②「品質」にどう取り組むか

VIDEO

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。

