

うちでの Vol.50

Uchide no Koduchi



1. (株)関西アーバン銀行本店 2. 一万灯を超える提灯に明かりが灯される多賀大社 万灯祭
3. 湖国の夏の風物詩 びわ湖大花火大会 4. (株)オプテックス本社

INDEX

- 巻頭インタビュー
- 滋賀県元気企業紹介
- 三方よし企業
- 事業紹介

巻頭インタビュー

- 株式会社関西アーバン銀行 4
- 株式会社オプテックス 6

滋賀県元気企業紹介

- アクアシステム株式会社 8
- 合同会社シンプレスト 9
- 株式会社パルスパワー技術研究所 10
- ヘイシンテクノベルク株式会社 11

三方良し企業紹介

- 政府登録旅館 白浜荘 12

事業紹介

- 情報支援グループ 14
- 経営・国際支援グループ 15
- 創業支援グループ 16
- 新事業支援グループ 17



地域に密着した、真に「関西のマザーバンク」

株式会社関西アーバン銀行

COO(頭取兼最高執行責任者) 北 幸二 さん

ニュービジネス・事業継承・環境支援融資など中小企業支援を強化

— 地域の金融機関として具体的な中小企業支援策をお聞かせください。

手薄だった創業・新事業支援として、2012年4月「ニュービジネス支援室」を立ち上げました。特に環境・エネルギー・医療などで新技術をもつ企業や介護・農業などの魅力的な企業を、インキュベーターとしてご支援したい。外部専門家の助言評価などを入れながら、助成金拠出、経営・研究開発計画の策定支援、産学連携支援、さらに広域ネットワークを生かし、ビジネスマッチングについての多様な情報提供などもしていきます。産業支援プラザさんとも提携し、滋賀県の魅力的な企業をバックアップさせていただきたいですね。

また、「環境支援融資」制度も設定しています。環境保全に積極的に取り組み、一定の基準(ISO14001認証取得、新エネルギー分野に係る開発・設備導入など)を満たす事業主に対して、最大0.5%優遇(当行所

創業90年、これからのミッションは「関西をもっと元気に！」

— 創業90周年という節目の年を迎え、いま思うことは？

おかげさまで90周年を迎えることができ、歴史の重さを感じています。合併を経て、関西トップクラスの経営体力と広域基盤を有する地銀へと成長できましたが、「地域に根差した企業」を目指す姿勢は、創業以来変わっておりません。次に目指すものは10年後の「100」。「関西をもっと元気に」をミッションとして、地域の皆様と共に地域経済の発展に貢献し、「関西のマザーバンク」と評価いただける存在感の高い銀行を目指したいと考えています。

先行き不安感の続く関西経済界

— グローバル化する経済の中で、関西経済の見通しは？

ギリシャを筆頭にEU、イラン、中国、インドなどが不安事情を抱えています。これらの経済成長が鈍れば、日本へも大きな影響が及びます。リーマンショックが対岸の火事ではなかったことを教訓に、海外の政治経済の変化を注視するようにしていただきたい。

日銀短観(2012年7月)によると、大企業については3期ぶりに大幅に改善されています。しかし地域別にみると近畿圏では足踏み状態、中小企業については悪化との見通しが出ています。これは、関西では東日本大震災の復興需要が少ないことや、好調な自動車関連事業が少なく、逆に厳しい家電事業が多いことなどが原因だと思われます。超円高で厳しい状況のもと自助努力を重ねておられますが、安定して採算につながるの90円台で、80円台に戻っても安心はできません。先行き不安感は続くと思っています。

一流のリージョナルバンクへの挑戦。 として存在感の高い銀行を目指して。

1922年(大正11年)京都で「山城無尽株式会社」として創業。1951年「株式会社関西相互銀行」、1989年「株式会社関西銀行」、2004年株式会社関西さわやか銀行と合併し「株式会社関西アーバン銀行」と商号変更。2010年3月には滋賀県を地盤とする「びわこ銀行」と合併し、現在に至る。SMBC三井住友銀行グループ。近畿2府4県で140支店と18出張所があり、滋賀県内には52店舗。「地域に密着した真に一流のリージョナルバンクへの挑戦」「高い経営効率と強靱な経営体力の向上」「活力あふれるたくましい人材集団の形成」を経営方針に掲げ、合併後3か年中期経営計画では、関西のマザーバンクとして「存在感の高い地域地銀の実現」を経営目標に掲げている。

定の変動金利より)の融資をするものです。(※他諸条件あり)

経営者の高齢化や後継者問題で悩む中小企業は増えており、「事業承継サポート」へのニーズも高まっています。こうしたコンサルティングやセミナーは好評を博しています。

また、旧びわこ銀行時代にはできなかった外国為替業務を展開し、中国向け人民元建貿易決済業務の取り扱いなど、国際ビジネスのサポートにも力を入れ始めています。

地域環境への貢献は CSRの基本

— 地域密着企業として、CSR(企業社会貢献)面はいかがでしょうか。

エコ定期預金、緑と水の基金、エコカップ小中学生スポーツ大会協賛

など、旧びわこ銀行時代に生まれた地域環境への貢献は、今後も継続していく予定です。また、職員の環境保全活動参加やご当地検定受験なども勧めています。地域の一員として認めていただくことが、お客様からの信頼につながっています。

大切なのは Vision・Value・Vivid

— マザーバンクとしてのミッション達成のため、取り組むべきことは？

まず「Vision」、職員一人ひとりが何をやりたいかという明確なビジョンを持つこと。次に「Value」、お客様や自分にとってのプラスアルファを見つけ価値を高めること。3つめが「Vivid」、自らが元気であれば、お客様に喜んでいた

だくことは出来ません。

研修を通して、多様性を受け入れる風通しのよい土壌で、活力あふれるたくましい人材の形成にも力を入れています。

地域で信頼されお役に立てる、真に一流のリージョナルバンクを目指し今後も挑戦していきたいですね。



▲「帆」をイメージした、本店のオブジェ。「関西のマザーバンク」として信頼され、風を受けてまっすぐ進んでいけるように、との想いがこめられている。

- 株式会社関西アーバン銀行
- 代表者/頭取 北幸二
- 本社/〒542-8654 大阪府大阪市中央区西心斎橋1丁目2番4号
- 設立/1922年7月
- TEL. 06-6281-7000
- URL / <http://www.kansaiurban.co.jp/>



社会の安全・安心・快適
最先端テクノロジー+日本
きめ細かな気配りと常に

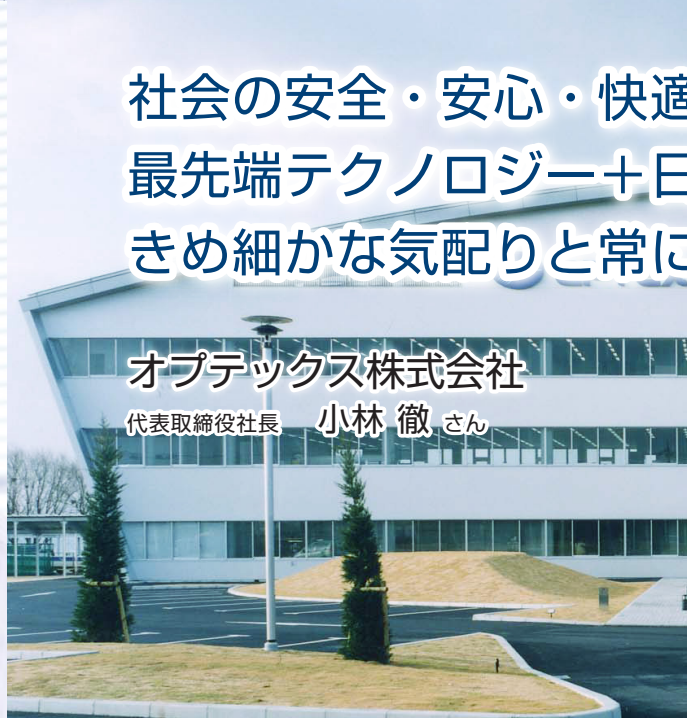
オプテックス株式会社

代表取締役社長 小林 徹 さん

業をしっかりとやっていきます。また、光ファイバー振動検知センサなど、買収した企業の技術やレーザースキャンセンサなど新しい要素技術を取り込んでの新製品開発にも積極的に取り組んでいます。

次に、「新興国市場への注力」。早期に工場を開設していた中国での販売強化、ロシアでの現地法人の設立などは、すでに手がけています。さらに、インドや東南アジア、南米など伸びしろの大きい新興国で現地の特性に基づいた活動を展開していく予定です。

3番目に「新規事業フィールドの拡大」です。例えば LED 照明は多くの会社が手がけていますが、そこにわが社の強みであるセンサを組み合わせると、人が来た時にふんわり明るくするなど状況に合わせて LED 照明を調光することができます。それにより更なる省エネ・節電効果を得られます。また、我われの光ファイバー振動検知センサを用いれば、建物の老朽化やパイプラインのオイル漏れを事前に検知するなど、侵入検知以外の用途でもセンシングが可能となります。そうした新しい用途を開拓し普及を図っていきたいと考えています。



先端技術とニーズを コーディネート

—「オプテックス」という会社を、
あえてひとことで表現するならば？

世の中に次々と誕生する LED などの新しい要素技術に対し、顧客のニーズを迅速かつ克明に把握し、付加価値を高めて適確なソリューションを提案していく、創造型企业です。事業を細分化していくと、まだまだ足りない商品があることに気づきます。そんなニッチなビジネスを発展させていきたい。海外での事業も積極的に展開しています。

— グローバル展開の中で見ると
世界経済の動向は？

先進国では、人口減少や物質面での欲求の充足に加え、EU のユーロ安、バブルのはじけたスペイン経済への懸念、さらにリーマン・ショックの傷が癒えるのに予想以上に時間がかかっています。先の見えない不安感は続くと思っています。

成長の決め手は「アグレッシブであり続けること」

— 停滞する経済状況で、オプテックスが成長を続けている秘密は何でしょうか？

連結ベースでは、M&A で買収した企業により売上は増加していますが、固定費も同時に増えているため、決して右肩上がりの成長とは思っていません。

創業期にはアグレッシブな姿勢で伸びを実感できましたが、株式公開後は内部統制や監査などに重きを置く必要も出てきました。ただ、それによって企業としてのダイナミズムや成長の鈍化を来してはならない。会社一丸となり、知恵をしばって更なる成長を目指したいと考えています。

— 成長への強いこだわりから立てた3カ年「中期経営計画」とは？

まずは、「コア事業の持続的成長」で、セキュリティや自動ドアの世界シェアを拡大するなど、主幹事

面を実現するソリューションは 日本人ならではの 先を見据えたダイナミックな発想から

1979年滋賀県大津市にオプテックス株式会社設立。世界初の遠赤外線式自動ドア用センサを開発、続く防犯用センサの分野では、現在世界トップクラスのシェアを誇る。1985年OPTEX (U.S.A) INC.、1989年エルヴィン・ジック社（ドイツ）との合併会社ジック・オプテックス株式会社、1991年OPTEX (EUROPE) LTD.（イギリス）設立、1995年中国で受託生産開始など、海外進出を積極的に展開。2010年には世界初のLED調光システムでLED照明分野に参入、FIBER SENSYS INC.（アメリカ）を子会社化し光ファイバー侵入検知システムで新規事業開拓にも力を入れている。

まず個人の自主性・自立性、 そしてダイナミックな発想

—「I.F.C.S.の快適生活に挑む」というユニークな企業理念は、どんな想いから生まれたのでしょうか？

企業理念としては、一般的に「世のため」が主でしょうけれど、相手のことを考えずに商売の成功はありえませんよね。I.F.C.S.とは、そうした当たり前のことでなく、最初に「I」(In-dividual 個人)を大事にして自立・自己実現をしようと謳っています。自由な発想から新製品開発や事業開拓が生まれ、それが「F」(Family 家族)、「C」(Company 会社)、「S」(Society 社会)の幸せにもつながっていくと確信しています。

だから社員には、視野を広くもち、もっとダイナミックにやってほしいですね。私は、人に対して無限の可能

性を感じているんです。最大の人材育成は「やらせてみること」。よりダイナミックな発想での経営のもと、次世代への継承も視野に入れて進めていきたいと考えています。

日本のアイデンティティーを 生かして

— 滋賀県内中小企業そして産業支援プラザへアドバイスをお願いします。

震災復興で見せたメンタリティーの高さ、勤勉さ、一を聞いて十を推察できる高いコンテキストは、日本人の誇れるアイデンティティーです。日本国内の経済が縮小する中、生き残りをかけて海外進出を考えている企業もいらっしゃると思います。しかし価格競争に走るのではなく、日本人らしい本質的な強みを生かしア

ピールする方法を、もう少し考えてもいいのではないのでしょうか。

産業支援プラザさんには、この点を支援していただければと思います。リーダーシップを発揮してディスカッションを引き起こしてもらいたいですし、短期スパンでしか考えにくい民間に代わって、公共ならではの先を見据えたダイナミックな施策を期待したいですね。



▲本社入り口のショールーム。さまざまなセンサを楽しみながら体験できる。

- オプテックス株式会社
- 代表者／取締役会長兼代表取締役社長 小林 徹
- 本社／〒520-0101 滋賀県大津市雄琴 5-8-12
- 設立／1979年5月25日
- TEL. 077-579-8000(代表)
- 事業内容／防犯用センサ、自動ドア用センサ、産業機器、LED照明調光システムなど、安全・安心・快適な社会づくりの実現に向けたセンシングソリューションを提供
- URL / <http://www.optex.co.jp/>



「作る技術」と共に「売る技術」を意識、顧客の声に耳を傾けながらオリジナル製品を開発。

アクアシステム株式会社

代表取締役社長 木村 泰始 さん

昭和 22 年、地場産業である彦根バルブの技術を応用しウイングポンプを製造販売する「木村鉄工所」を創業。昭和 32 年株式会社化、昭和 62 年現社長・泰始氏が 2 代目社長に就任、その後は手動ポンプ全般の製造販売を手掛け、事業を拡大させてきた。アクアシステムの元気を支えているのは、B to B が主流の機器メーカーでありながら、カタログやインターネットによる販売を積極的推し進めていること。エンドユーザーから返ってくる“現場の声”が、製品開発に大いに貢献している。



ものづくりしているだけではだめ、売ることを考えなければ

— 多様なポンプを製造されていますね。

創業当初はウイングポンプを製造していました。その後、建設機械メーカーの下請けをやった時期もありましたが、下請けは儲からない。結局ウイングポンプ製造に戻り、自社ブランド製品の開発にも努めるようになりました。

現在、ウイングポンプ以外に、ドラム缶用ポンプ、圧縮エアを使ったクリーナー等の製造販売のほか、輸入品販

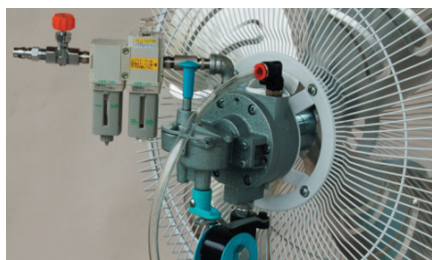
売も手掛けています。力を入れているのは、例えばエアモーター式送風機のような防爆対応（＝電気を使わないので発火の危険性がない）の製品です。今後はこれらの非常時における活躍を期待して、今以上の軽量化、メンテナンスフリー化を目指します。

— 販売戦略が特徴的と伺いました。

うちのような中小企業は大手が相手をしてくれません。そこで産業支援プラザさんの中小企業展に出展、その後お客様にダイレクトに知

らせるツールとして、新たにカタログを作成し、毎年約 8 万部を配布しています。その経費は結構かかるのですが、それぞれの現場に合った最適な製品の情報を伝えることを目標にしました。ネット販売は平成 15 年から始めています。カタログとネットによる販売量は増えてきていて、ポンプと噴霧器はネットでの販売が 7 割を占めています。エンドユーザーからの問い合わせの中に、改善の情報もはいつてきます。オリジナルメーカーとして作っているだけではだめです、売るノウハウもつけていかなくては。

今は中国での工場設立に向け奔走しています。海外進出を考えたのは、国内が不況であるのと、既に国内製品は海外に出ているのでニーズがあると確信したから。海外進出によってこの分野のニッチメジャーを目指します。



▲電源がなくても使えるエアモーター式送風機は化学工場や非常時の使用に向いている。



▲ハンドルを動かすことにより液体を圧送できるウイングポンプ。現在国内シェア 70～80%を占める。

- アクアシステム株式会社
- 代表者／代表取締役社長 木村泰始
- 本社／〒522-0058 彦根市京町 1 丁目 3 番 1 号
- 設立／1947 年
- TEL.0749-23-9123
- 事業内容／手動ポンプ、エア式ポンプ、クリーナー、噴霧器、送風機等ポンプ全般の製造販売
- URL / <http://www.aqsys.co.jp/>



酒造業向けソフトウェアを開発、販売。 顧客密着型の開発で厚い信頼を得る。

合同会社シンプレスト

代表 宮川 英之 さん

2012年、元同僚である4名のプログラマーと共に合同会社シンプレストを設立。酒造業者向けの販売・生産・顧客管理ソフトの開発、販売を行っている。酒造業は酒税がかかるため生産数や在庫の管理が複雑で、一般的な販売管理ソフトを利用することがむずかしい。シンプレストのソフトは細やかなカスタマイズと直感的に使える操作感の良さに定評があり、顧客は全国に約170社。他社のソフトからシンプレストに乗り換えるユーザーはあっても、その逆は未だないというのが、信頼の厚さを証明している。



財産は人。人との繋がりが より良い開発に繋がる。

— 会社設立の経緯を教えてください。

私たち5人は、元々別の会社で酒造業専門のソフトウェア開発に携わっていました。しかし、その会社が酒造業から撤退するという事になったのです。確かに若者のお酒離れやノンアルコール飲料の登場で酒造業はこれから厳しいのかもしれませんが、ただ、全国にある170社ものお客様のことを考えると、やはり私たちが独立して、やり続けなければ

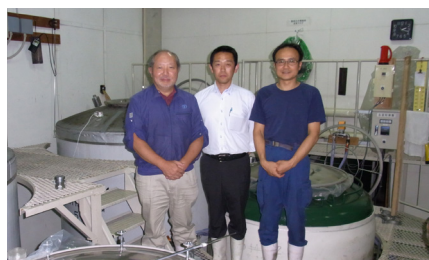


▲米原 SOHO オフィスにて創業。プログラマーは在宅勤務が多く、月2回の会議が欠かせない。

という思いでした。新会社を設立する旨をお客様に説明したところ、全ての方から「がんばれ!」という声援をいただきました。今はとにかく頑張るしかないと思っています。

— お客様の信頼が随分厚いようです。

シンプレストのメンバーは、前社で長年に渡り酒造業専門にソフトウェアを開発してきたベテランばかりです。その経験と蓄積されたノウハウで、例えば帳票を1枚足したい、データ項目を追加したいなど、お客様の要望に添って、細かくソフトを



▲京都伏見の酒蔵、齊藤酒造にて。人との繋がりを大切に、定期的に顧客を訪ね要望を聞く。

カスタマイズします。本来なら間にSEが入る事が多いのですが、弊社の場合、ソフトの開発者であるプログラマーが直接お客様とやり取りするため、正確かつスピーディー、リーズナブルに対応できるのも、信頼に繋がっているのかと思います。

— 創業したばかりですが、ご苦労などありませんか？

経営という慣れない仕事に戸惑うこともあります。産業支援プラザさん主催のセミナーで視野を広げたり、インキュベーションマネージャーさんが親身になって相談にのってくださるので、大変助かっています。

現在、WEB系の事業も始める予定で準備を進めています。経営資源を増やすことで、会社の安定化を計っていきたいと思っています。

- 合同会社シンプレスト
- 代表者/代表 宮川 英之
- 本社 / 〒521-0016 滋賀県米原市下多良 2-137 4F-3
- 設立 / 2012年1月
- TEL.0749-52-6789
- 事業内容 / 酒造業向けソフトウェアの開発・販売
その他ソフトウェアの開発 (受託・自社)
- URL / <http://simplest.jp/>

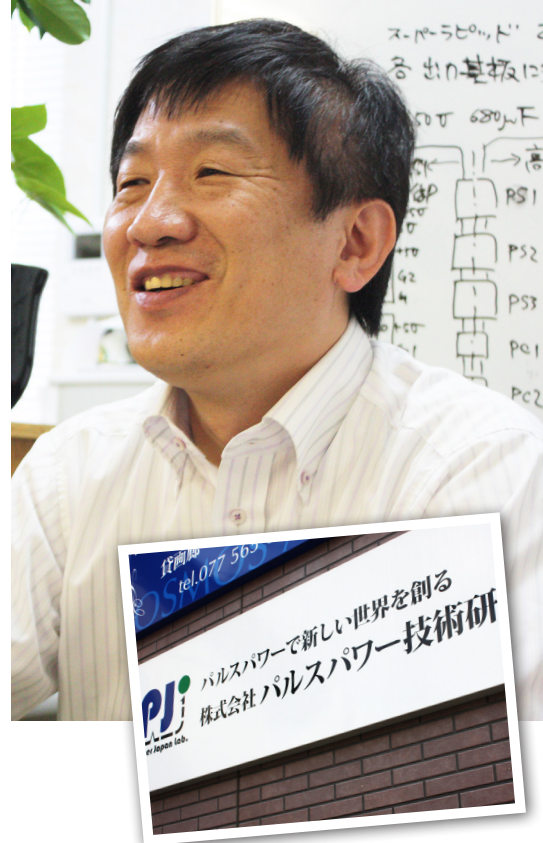


日本初、パルスパワーを専門に扱う会社を設立。市場を開拓しニッチトップを狙う。

株式会社パルスパワー技術研究所

代表取締役 徳地 明 さん

パルスパワーとは、カメラのストロボのように電気エネルギーを極めて短い時間に放出することによって得られる、瞬間的な超高電力のこと。アメリカや中国、ロシアでは盛んに研究されているパルスパワーだが、日本ではなかなか研究が進まない状況に危機感を覚え、50歳を期に大手電子機器メーカーを退職し起業した徳地社長。パルスパワーというニッチな技術を追求め、2006年には文部科学大臣表彰科学技術賞を受賞。電気学会パルス電磁エネルギー技術委員会委員や長岡技術科学大学の客員準教授を務めるなど、活躍の場を広げ、産学官で連携しながら、日本の科学技術の発展に貢献している。



世界トップレベルの パルスパワー技術者として

— 大手企業を退社し、起業した理由を教えてください。

日本の企業では、儲かる技術の研究や開発をメインにしなければなりません。現在、パルスパワーの市場は小さく、大きな利益をあげる技術ではありませんが、このままでは日本のパルスパワー技術が廃れてしまう。この技術をなんとか維持、発展させたいと思い、会社を設立しました。

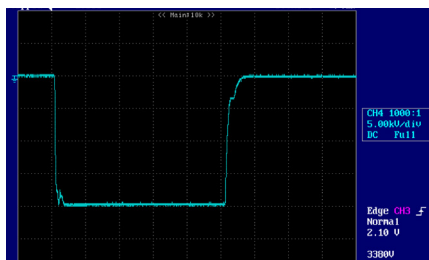


▲電子ビームを引き出すための電源。他社製に比べ、1/10の小型化に成功した。(高さ約22cm)

パルスパワー技術は、医療機器や食品の電子線滅菌、橋梁等の非破壊検査、有害ガス浄化など、産業応用が広く、需要は高まると考えています。

— 今後の目標についてお聞かせください。

これまでは研究機関や大学との研究・開発がメインでしたが、徐々に企業からの依頼も増えて来ています。今は実績を作り、国内のパルスパワー技術の市場を広げて行くことが必要だと思っています。また、海外の商品に負けたくないため、国立大学や



▲左写真の電源での波形。通常よりも波形が安定しているため、国際的評価も高い。

国立研究所等の先生方と共に、世界トップレベルの技術力を維持するよう努力しています。

市場が大きくなった時に、この分野では技術力、売上高で日本一の会社になることを目指しています。

— 起業に際して不安などはありませんでしたか？

退職した前社に在職中から産業支援プラザの創業準備オフィスを借り、ビジネスプランのブラッシュアップや起業までの様々なノウハウを教えてもらうことができたので、スムーズに起業できました。今後はプラザのネットワークを活用して、滋賀県内の企業との連携を更に深めて、滋賀県をパルスパワーの拠点にしていきたいと思っています。

- 株式会社パルスパワー技術研究所
- 代表者／代表取締役 徳地 明
- 草津事務所／〒525-0032 滋賀県草津市大路二丁目3番16号
- 設立／2009年5月8日
- TEL.077-598-1470
- 事業内容／パルスパワーの発生と制御に関する技術支援・実験品試作・共同研究
- URL／<http://www.mypjp.com/>



国内唯一の専門メーカーとして モノポンプの研究開発に取り組む。

ヘイシンテクノベルク株式会社（兵神装備グループ）

代表取締役社長 小野 純夫 さん

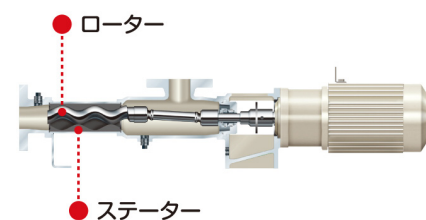
モノポンプとは金属製のローター（雄ねじ）とゴム製のステーター（雌ねじ）からなる、回転容積式の一軸ねじポンプ。顔料やグリースなど粘り気のある液、UV樹脂など変質しやすいデリケートな液、ミートソースのような固形物を含んだ液までも脈動なく定量移送することができる。このモノポンプの専門メーカーとして国内シェア約90%を誇る兵神装備のグループ会社であるヘイシンテクノベルクは、コア部品（ローター、ステーター）の技術開発と製造を担っている。2007年4月には新たな開発拠点として「テクニカルセンター」を建設し、ここに開発チームと製造技術チームを集約している。

今回、兵神装備株式会社の代表取締役でもある小野純夫社長に話を伺った。

独自の製品で 自立経営を遂行する。

—モノポンプはどのような分野で使われていますか？

例えば下水処理時に発生する脱水ケーキ（脱水した汚泥）を以前はベルトコンベアを使って移送していましたが、悪臭が工場内に立ち込めていました。それをモノポンプでパイプの中を通すことで、衛生的な作業環境を作ることができたのです。全国の90%以上の下水処理施設で、ヘイシンモノポンプ



▲ローターとステーターが無脈動・定量移送を実現。強い吸引力を発生させながら液体・粉体を連続移送させる。

は使われています。他にも食品、薬品、製紙、自動車など多くの分野の製造工程で活用されています。

兵神装備は独自製品で市場を開拓し、自立経営を遂行することを理念としています。そして、この製品のコア技術を開発しているのがヘイシンテクノベルクです。近年、このモノポンプの技術を応用し、高粘度液をマイクロリットルレベルで自在に制御できる「ヘイシンマイクロディスペンサー」を開発しました。電子基板にハンダペーストを精密に点塗布するなど、高度な性能を有しています。



▲レーザー顕微鏡など最新機器を備えたテクニカルセンターのラボ。



—今後の事業の展望を教えてください。

従来はお客様のニーズに合わせて製品を作ってきましたが、これからはシーズ先行、つまり新しい技術を提供することで世の中が変わるような、提案型の製品開発に注力していきます。

現在研究しているのはナノレベルのディスペンサーです。産業支援プラザさんの支援により、経済産業省中小企業庁が行っている「戦略的基盤技術高度化支援事業（サポイン事業）」の助成を受けることができ、開発を進めています。サポイン事業に認定されることは資金的にも助かりますし、大学との共同研究などのメリットも多く、社員のやる気にも繋がっています。高機能、高付加価値な技術開発に挑戦し、モノポンプの更なる適応範囲の拡大に取り組んでいきます。

- ヘイシンテクノベルク株式会社
- 代表者／代表取締役社長 小野 純夫
- 事業所／滋賀テクニカルセンター
〒529-0261 滋賀県長浜市高月町東物部 1020
- 設立／1979年11月1日
- TEL.0749-85-5538
- 事業内容／ヘイシン モノポンプの主要部品（ローター・ステーター）の開発・製造
- URL／<http://www.htw.jp>



スポーツ、環境学習、自然体験を軸に 学生、企業の団体客を呼び込む。

政府登録旅館 白浜荘

代表取締役 前川 為夫 さん

昭和38年、琵琶湖の水泳場が整備されたと同時に母の前川克子さんが民宿を開業。昭和51年に現社長の前川為夫さんが経営に参画したのをきっかけに、民宿だけでなく、冠婚葬祭の仕出しなど業務を少しずつ拡大してきた。昭和56年、滋賀で国体が開催される前に別館を新設し、団体客の獲得に尽力し、経営の土台を築いた。その後は学生や企業が利用しやすいよう、体育館やセミナーハウス、テニスコートなどを整備し、年間を通して多くの集客に成功した。しかし、そこに自社の利益のみを追求する経営的「戦略」ではなく、常にお客様の喜びを得るための「先手」を打つという、前川社長独自の経営理念があった。

お客様に「喜び」と「感動」を。

— 順調に施設を拡大しておりますが。

よく「経営戦略」という言葉が使われますが、私の場合は「先手必勝」です。お客様が「便利」「嬉しい」と感じることに先まわりして手を差し出すことが、私たちの役目だと思っています。お客様に喜んでいただければ、その口コミ効果で新しいお客様に来ていただける場合もありますし、合宿で利用し、また卒業後に同窓会として宿泊していた

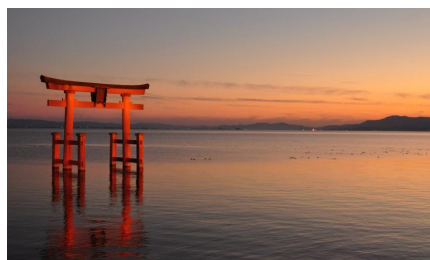


▲琵琶湖を臨む露天風呂。天然ラジウム沈殿石を配しています。温泉効果で疲れを癒して下さい。

だいたり、ご家族と一緒に訪ねていただくこともあります。

私どもは、お客様が喜んでいらっしゃる姿を拝見し、自然と笑みが溢れてしまいます。それこそ本当の笑顔であると思いますし、心の底から嬉しく思います。近江商人の三方よしは「売り手よし・買い手よし・世間よし」と、まず売り手よしになっていますが、私は「買い手よし・世間よし」。そうすることで自然と「売り手よし」に繋がると思います。

また、産業支援プラザさんの支援制度などを利用し、永年施設を整備してきました。昨年は大浴場を



▲他に例を見ない湖上の鳥居。白髭神社は観光資源として期待されている。(白浜荘から車で約10分)



リニューアルし、展望露天風呂付きにしました。常に快適な環境でお客様に喜んでいただけるよう心がけています。

— 多くの学習や体験プログラムがあるようですが。

せっかく日本一の琵琶湖、高島市に来ていただいたのだから自然のすばらしさや環境の大切さを知って欲しいと思っています。投げ網やカヌー、^{あみだやま}阿弥陀山ハイクなどの体験や、安曇川出身の陽明学者、中江藤樹に関する講話など、さまざまなプログラムを用意しています。今後は行政の方とともに、白髭神社など周辺観光地の整備や地域の活性化に、より一層力を入れていきたいと思っています。

- 政府登録旅館 白浜荘
- 代表者／代表取締役 前川 為夫
- 本社／〒520-1223 滋賀県高島市安曇川町近江白浜
- 創業／1963年
- TEL.0740-32-0451
- 事業内容／旅館業、オートキャンプ場の運営、バス事業、旅行業
- URL / <http://www.shirahamaso.co.jp>

白浜荘 琵琶湖

検索



公益財団法人 滋賀県産業支援プラザ 事業紹介

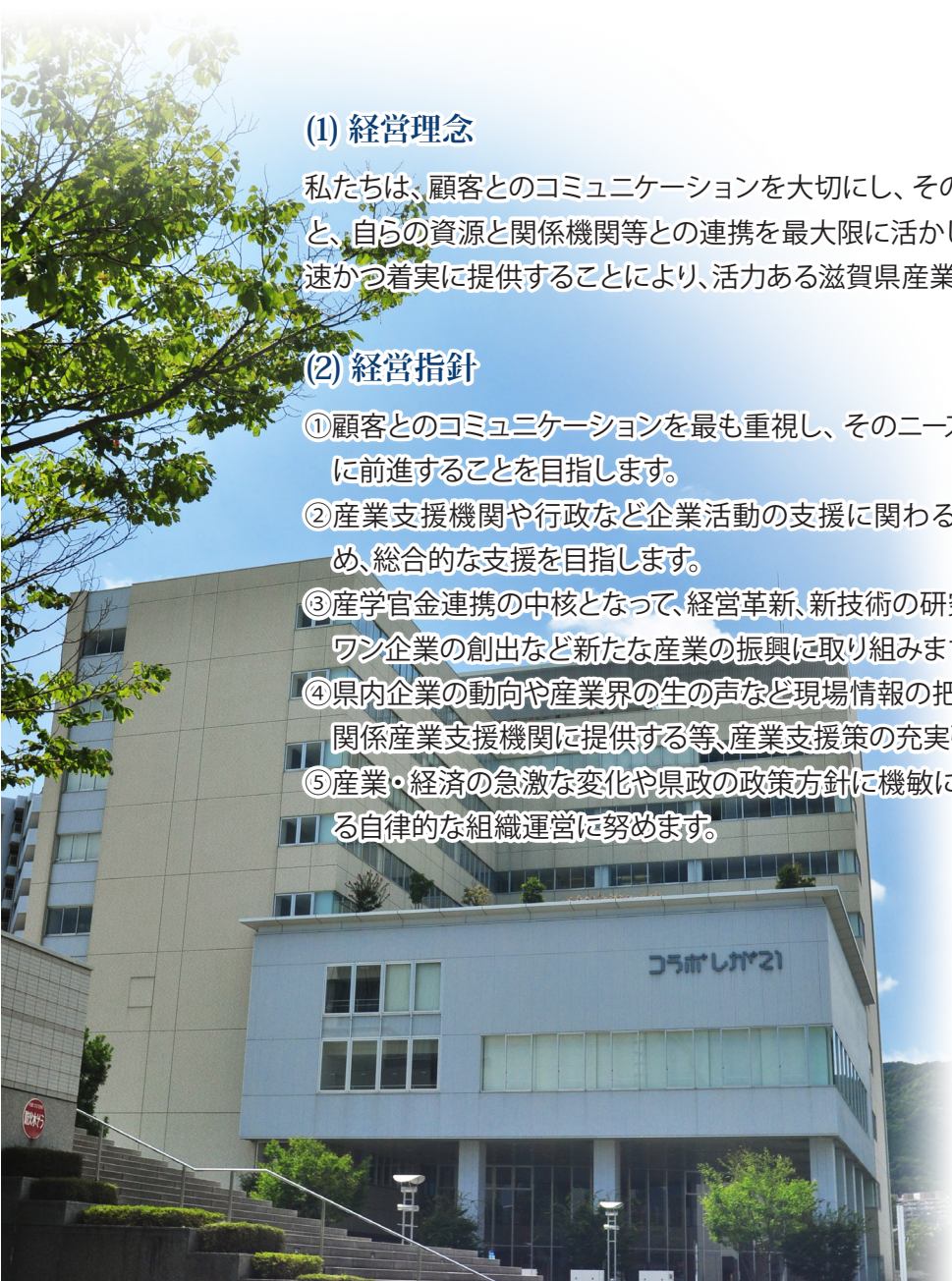
プラザでは、平成24年3月に策定した「第二期 中期経営計画2011」に基づき「経営理念」と「経営指針」をよりどころに運営しており、公益財団法人としての使命を果たすため、引き続き顧客主義に立脚しつつ関係機関等との連携のもと、中小企業支援機関として自ら考え行動する自律的な組織運営を目指します。

(1) 経営理念

私たちは、顧客とのコミュニケーションを大切にし、そのニーズの的確な把握のもと、自らの資源と関係機関等との連携を最大限に活かし、質の高いサービスを迅速かつ着実に提供することにより、活力ある滋賀県産業の発展に貢献します。

(2) 経営指針

- ①顧客とのコミュニケーションを最も重視し、そのニーズに的確に応えつつ、ともに前進することを目指します。
- ②産業支援機関や行政など企業活動の支援に関わるパートナーとの連携を強め、総合的な支援を目指します。
- ③産学官金連携の中核となって、経営革新、新技術の研究開発、新事業やオンライン企業の創出など新たな産業の振興に取り組みます。
- ④県内企業の動向や産業界の生の声など現場情報の把握と蓄積に努め、行政や関係産業支援機関に提供する等、産業支援策の充実強化に寄与します。
- ⑤産業・経済の急激な変化や県政の政策方針に機敏に対応し、自ら考え行動する自律的な組織運営に努めます。



情報支援グループ

滋賀県企業情報検索市場 (skki)

参加企業自らが自社情報の追加、修正ができるので、タイムリーに情報を発信することができます。また、語句検索機能を強化することにより、ビジネスパートナーを見つけやすくなっています。

今年度は、新たにマッチング掲示板とフェイスブックを立ち上げ、情報の発信・交流機能を拡充します（平成24年度末予定）。登録企業の売上拡大や、業績向上に直結するサービスを充実させていきます。

新たな
ビジネスパートナー発見と
売り上げアップ!

滋賀県企業情報
検索市場 skki

IT 関連セミナー

IT と経営手法を学ぶ基礎講座、Facebook などの IT の先端技術をビジネスに活用するセミナー、最近拡大している不正アタック等に対応するためのセキュリティセミナーなど、テーマ別に開催しています。IT 関連セミナーは、各企業が、豊富な事例・実践演習を通じて、受講後に即自社応用ができるようカリキュラムを組んでいます。様々な企業の経営環境に応じたセミナーの実施に向け、今後も内容の充実を図っていきます。



IT 専門家派遣（新規事業）

高度化する IT 環境を理解し自社に取り込むには、セミナーを受講するだけでは不十分な場合があります。そのため、IT セミナーを受講された事業者で、専門的な知識、経験に基づく IT の導入・改善にかかる個別指導を望まれる方々には、プラザより専門家を派遣し、適切な診断、助言を受けてもらうことができます。この IT 専門家の派遣費用は、最大 5 回までプラザが助成します。（詳しくは当プラザのホームページで「公益財団法人滋賀県産業支援プラザ IT 専門家派遣事業実施要領」をご覧ください。なお、派遣にあたっては審査があります。）

IT 専門家派遣事業の流れ

IT セミナ受講

IT セミナを受講することが必要です。

専門家派遣申請

IT 化を推進するにあたっての具体的な支援依頼内容を申請していただけます。

申請審査受領

プラザで派遣申請内容を審査させていただきます。

助言・診断計画

実地診断・助言実施

最大 5 回まで専門家派遣を受けることができます。

実地診断・助言終了

結果報告書

今回の助言・診断内容と今後の方向性について報告していただけます。

ビジネス商談会 in ぎふ 2012 滋賀・岐阜合同商談会

日時 2012年12月5日(水) 13:00～17:00

会場 大垣フォーラムホテル 2階 旭光の間(大垣市万石2丁目31番地)

目的 滋賀県・岐阜県2県下の中小企業が受注機会の増大および新規取引先の開拓を図るとともに、中小企業間の情報交換を通じ共同受注、共同開発、技術提携を促進するため、滋賀、岐阜の各中小企業支援機関((公財)滋賀県産業支援プラザ、(公財)岐阜県産業経済振興センター)が連携して商談会を開催する。

募集企業数 発注企業:約30社(8月中旬より募集/予定)
受注企業:約120社(9月下旬より募集/予定)

面談回数 最大7回(1回の面談時間:25分)

参加費 無料

スケジュール 13:10～16:50:予約面談
(最大7回/1回の面談時間:25分)
第4回と第5回面談の間に、発注企業とのフリーの名刺交換タイム(20分間)の時間を設けます。

その他 滋賀県、岐阜県の受注企業どうしの交流スペースを設け、お互いの情報交換などを行っていただきます。



商談風景 1



商談風景 2



企業交流風景

創業支援グループ

起業・創業支援、地域資源を活用した新しい商品やサービスの試作開発に関する支援

起業者を支援します。

県内で起業を目指す方に「創業準備オフィス」と「創業オフィス」の施設を提供し、事業計画作成などのソフト支援を行います。また産業支援機関、金融機関、専門家などとのネットワークを活用し、短期間での事業化を目指すなど、サポートに努めています。

各施設

- コラボしが 21 インキュベーション <http://www.shigaplaza.or.jp/>
- 滋賀県立テクノファクトリー <http://www.tf-shiga.jp/>
- 滋賀県立SOHOビジネスオフィス <http://www.soho-shiga.jp/>
草津オフィス/米原オフィス



各種セミナーや、交流会を開催しています。お気軽にご参加ください。

各種セミナー

ビジネスカフェ「あきんど広場」において、3分間プレゼン大会、起業者による講演会などを行っています。大津会場（コラボしが、滋賀大学社会連携研究センター）、草津会場（草津 SOHO、カフェ・フィオーレ）、能登川会場（ファブリカ村）、米原会場（米原文産会館）等で開催します。セミナーの開催については、プラザのホームページ・メルマガをご覧ください。

しが新事業応援ファンド助成金

地域資源を活用して新しい商品やサービスの開発に取り組む中小企業等を支援することにより、地域ブランド力の強化や地域経済の活性化を図るために創設しました。

● **募集期間** 平成 25 年度第 1 回 / **平成 25 年 1 月 7 日(月)～1 月 25 日(金)**

● 助成対象等

| 対象事業 | 対象者 | 助成率（助成額） |
|--|---|--|
| 地域資源を活用した新たな商品・サービスの開発を図る事業のうち、下記の取組み ① 調査研究など企画検討の取組み ② 研究開発や試作開発などの取組み | ① 県内で創業しようと考えている人 ② 県内に主たる事業所等がある中小企業者 ③ 中小企業者のグループ等 ④ NPO 法人、農事組合法人や任意グループ等 | 助成率：原則として 1/2 助成額：上限 300 万円/年 助成期間：最長 3 年 ただし、県が指定する地域産業資源を活用する事業であって、審査委員会が認めるものは助成率 2/3 |
| 上記の取組みを支援する事業 | 上記（④は除く）への支援を行う者として知事が認める者 | 助成額：上限 100 万円 助成率：1/2 |

【地域資源】とは右記のものをいいます。

- ① 農林水産物
- ② 鉱工業品または、その生産に係る技術
- ③ 文化財、自然の風景地、温泉その他の観光資源

詳しくは、ホームページをご覧ください。 <http://www.shigaplaza.or.jp/josei/>

新事業支援グループ

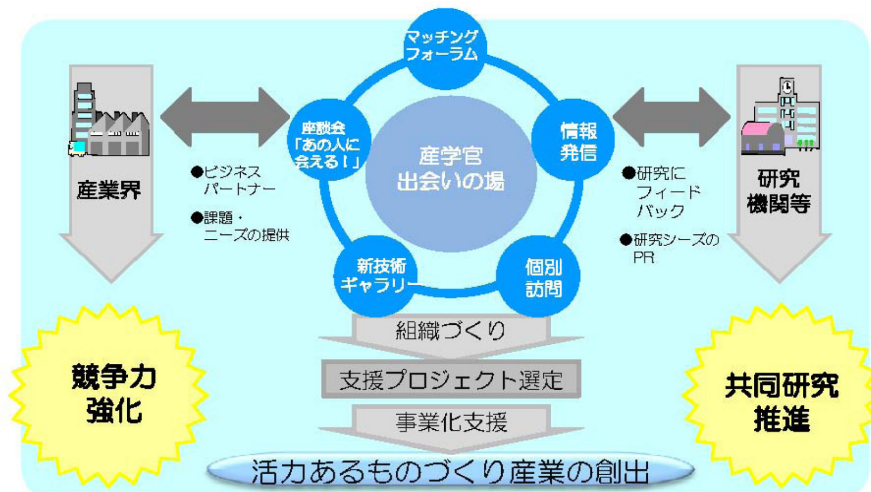
「医工連携ものづくりプロジェクト」創出のための医工連携交流ネットワークの形成、医工連携ニーズ・シーズマッチング、産学官金連携コーディネート、医療機器の開発・事業化を促進するための人材育成・資金支援・販路開拓支援など、研究開発から事業化までのステージに合った支援を行います。



新産業創造ネットワーク事業

http://www.shigaplaza.or.jp/shigasinsangyo_top/

滋賀県の策定した産業振興戦略プランの重点4領域のうち“モノづくり基盤技術”および“環境”の分野における参加型ネットワーク「しが新産業創造ネットワーク」を組織し、新技術・新産業の創出を図ります。



産学官研究プロジェクト構築事業

当プラザがコーディネート役となって、事業化に向けた研究テーマの発掘から運営管理に至るまでをサポートします。

- 研究テーマの発掘
- 提案公募型競争的資金（サポイン等）への応募
- プロジェクトチームの組織化
- 採択後のプロジェクト事業管理

技術研修事業

http://www.shigaplaza.or.jp/2012semig_top/

滋賀県内の中小企業の技術力向上の一環として技術人材育成を目的に、新入社員教育から専門的な講座まで 20 講座を計画しています。

公益財団法人 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
コラボしが21 2階

- TEL 077-511-1410 (代表)
- FAX 077-511-1418 (共通)
- E-mail info@shigaplaza.or.jp
- URL <http://www.shigaplaza.or.jp/>



- JR 琵琶湖線（東海道本線）「大津」駅より徒歩約 20 分、バス約 7 分、「膳所」駅より徒歩約 15 分
- 京阪電鉄「石場」駅より徒歩約 3 分（JR 膳所駅・JR 石山駅乗り換え）