

うちでのこづち

# UCHIKOCHI

vol.52

**巻頭インタビュー** オムロン(株) 草津事業所長にきく

グローバルに価値を創造する「強い企業」へ

**特集** 女性起業家座談会

女性起業家たちの挑戦！

**特集** プラザの創業支援事業

起業者を支援します！





## 巻頭インタビュー

- オムロン株式会社 草津事業所長..... 4

## 特集

- 女性起業家座談会..... 8
- プラザの創業支援事業..... 14

## トピックス

- 経営相談室のご紹介..... 18

## インフォメーション

- 第1回マッチングフォーラム..... 19
- 展示ギャラリー・情報資料コーナー..... 20
- IT セミナー・IT 専門家派遣..... 21



## 今年創業 80 周年を迎え グローバルに価値を創造

オムロン株式会社 草津事業所

事業所長 菅原 洋二 さん

### 永遠のベンチャー企業として 挑戦しつづける。

— 今年が創業 80 周年ということですが。

オムロンは、今年の 5 月 10 日に創業 80 周年を迎えることができました。これもひとえに、これまでオムロンを支えてくださった全ての方々のご支援とご愛顧の賜物です。心から感謝を申し上げます。

オムロンは企業理念の中で、「企業は社会の公器である」と掲げています。これは、オムロンが社会の発展と共に成長し続けるという「社会との共生」を宣言したものです。

オムロンの歴史は、オートメーション技術で社会に貢献し続けた 80 年とも言えます。オムロンは、世の中のために自らが先駆けとなって新しい技術革新にチャレンジしていくという志をもって、世の中に無い新しいものをつくりだしてきました。

オムロンの挑戦は、レントゲン

タイマーに始まり、日本初の国産マイクロスイッチ、世界初の無接点スイッチなど、産業の革新を牽引してきました。

その他、代表的なものに、「自動改札機」や「ATM」があります。自動改札機は 1967 年に今の阪急北千里駅に、世界初の「無人駅システム」を実現させました。高度経済成長の中、通勤客が改札前で大混雑するという光景が日常茶飯事となっていたため、「通勤ラッシュの混雑を解消したい」という思いを、若い技術者の情熱でカタチにした事例だと思います。

今年 5 月の創業記念日には、「チャレンジし続けるストロングチームの風土づくり」を目指して、TOGA (The OMRON Global Awards) を開催しました。創業者の立石一真の名語録(たとえば、「できませんというな」「7:3 の原理」)にちなんだチャレンジテーマをエントリーし、企業理念の実践に相応しいベストプラクティスを選出・表彰しました。

グローバルで約 2500 テーマ、約 2 万人の社員がエントリーし活動を展開しました。ちなみに、「7:3 の原理」とは、「7 分どおりできると思ったら、勇気を出してまずやってみる」という考え方です。

このような社風が、「世界初」や「日本初」という製品がオムロンに多くある理由だと思います。創業者の「まずやってみる」というパイオニア精神が脈々と受け継がれていると思います。

— オムロンが現在、重点的に取り組んでいることは何ですか？

2011 年に当社は、2020 年までの 10 年間における長期経営ビジョン「Value Generation 2020 (略称: VG2020)」を策定しました。

VG2020 では、2011 年から 2013 年までの 3 年間で「グローバルでの収益・成長構造づくり」を行うグローブステージとしています。今年度は、グローブステージの最終年度として「成長力」「収益力」「変化対応力」を備えた強い企業への変革に取り組んでいます。

# たオムロン。 する「強い企業」へ。

1933年、創業者 立石一真が立石電機製作所を立ち上げ、高精度のレントゲン撮影用タイマーの開発・製造を開始した。戦後、渡米してオートメーションの実情を学び、将来を見越した最新設備への投資、若い技術者の育成に力をいれ、数々の新製品を世に送り出す。1959年、制御機器事業の本格的展開と輸出の拡大にともない、世界中のどの国の言葉でもオムロンと発音される「OMRON」を商標登録。1990年に社名をオムロン株式会社に変更。「オムロン」は本社があった京都・御室（おむろ）の地にちなんで名付けられた。

「成長力」という視点では、基幹事業であるIA (Industrial Automation) 事業の最強化や新興国市場での成長、さらには環境や健康分野での新規事業の創出に注力しています。

オムロンには、創業者が1970年に発表した、「SINIC理論」という未来予測理論があります。それによると、現在は、工業社会の最終段階である「情報化社会」を経た、「最適化社会」であると定義されています。物質的豊かさから、心の豊かさや新しい生き方を求めるといった精神的な価値観が重視される社会です。

たとえば、これまでの社会では、機械で作業をするには技能が必要でしたが、最適化社会においては、機械が人に合わせ、近づいてきてくれる。オムロンはオートメーション技術でこうした最適化社会の実現に向けて事業を展開し、新たな時代に貢献していきたいと考えています。

—グローバル化について、どのようにお考えですか？

オムロンのグローバル化は、1960年代にスタートしています。「世界で考え」「世界でつくり」「世界で売る」というポリシーのもと1980年代後半からオランダ、シンガポール、アメリカ、そして中国に地域総括会社を設立しました。

現在では、日本を含め世界110カ国以上の国でビジネスを展開しています。特に、生産ということでは、日本、中国、東南アジア、ヨーロッパ、アメリカ、南米といったように多方面にわたっています。

これは、単に安い労働力を求めた訳ではなく、市場としての魅力や事業の特質、顧客との関係を意図したものと言えらると思います。

ただ、昨今、東日本大震災以降、BCP (事業継続計画) を意識せざるを得ません。たとえば、中国のみ依存した生産ではなく、カントリーリスクも考慮し、東南アジアなどにバランスよく生産拠点を配置することなどが考えられます。

これから海外展開を考えられる企業の方には、技術に裏付



▲オムロン国内最大の拠点である草津事業所。約1,600人の社員が働いています。(派遣社員、業務委託を含めると約2,800人)



オムロン草津事業所 4 階から遠く比叡山を望む。

けられた QCDES (Quality Cost Delivery Environment Safety) はもちろんですが、進出する国や地域の風土・文化を理解するとともに、CSR 調達が確保できるかが重要なポイントだと思います。

## 地域社会や地球環境への貢献に積極的に取り組む。

### —草津事業所の事業概要と重点分野は何ですか？

草津事業所ができたのは、1961年9月です。その頃は、周囲に田

畑が広がる、のどかな場所でしたが、現在は多くの住宅が草津事業所の周りに建ち並んでいます。50数年、この地でお世話になり、事業の成長とともに社屋も少しずつ改築を重ね今の形になっています。私が入社した頃は、JR側にグラウンドがあり、定時後には電車に向かってボールを打っていたものです(笑)

また、工場実習やインターンシップ、工場見学も積極的に受け入れ、できるだけ地域と共存できるよう努めています。5月10日の創業記念日には、毎年、社員全員で地域

清掃や老人介護施設の訪問などボランティア活動も行っています。

従業員のうち、約6割は技術・開発職掌、生産に携わるスタッフと本社機能スタッフがそれぞれ2割です。生産事業所というよりは、研究・開発、エンジニアリング拠点と言えるかもしれません(笑)。

ここでは、オムロンの事業のうち、基幹である制御機器事業を始め4つの事業を営んでいます。

制御機器事業は、工場自動化用、産業機器用のコントロール機器、センシング機器などを開発・生産し、あらゆる業界の生産性向上に貢献しています。生産は、マザー工場としてあらゆる標準化を推進し、多品種少量にも対応できる体制を整えています。

電子部品事業は、最先端のテクノロジーを駆使し、モバイル、IT家電、通信、アミューズメントなどの電子部品の開発、金型開発、材料技術や工法技術などのエンジニアリングを担当しています。例えば携帯電話やデジタルカメラなどに搭載される液晶バックライトやコネクタなど、人と機械が近く革新的な製品を提供しています。



▲住宅地との境界の緑地帯。元々この場所に工場がありましたが、住宅地への影響を考慮し、古い建屋を移築し緑地にしました。社員の憩いの場にもなっています。

社会システム事業は、鉄道、道路交通向けを中心に自動改札機、自動券売機、交通管制システムなど社会インフラを支える様々なシステムを提供しています。近年の社会ニーズに応えるべく「安心・安全」といったセキュリティソリューション事業にも注力しています。

環境事業推進本部はセンシング&コントロール技術を用いて、顧客のエネルギー効率の最大化に貢献する多様なソリューションの提供に努めています。

### — 滋賀県内の中小企業とのつながりは？

オムロングループの購買方針に基づき、公平公正に、資材や商品の調達や仕入先の決定を行っています。滋賀県内の多くの企業様とお取引させて頂いておりますが、現在お取引のない企業様から

も積極的にアピールしていただきたいと思っています。弊社のホームページからも問い合わせができるようになっていきますので、是非ご覧ください。

また、草津事業所内の草陽館ホールにて様々な業種や大学などを招いて、技術展示会を催すこともあります。その場で商談するというよりも、技術交流を主な目的としています。

草津事業所には常に最先端の技術を追求する「専門職」というエンジニア達が約30名います。開発の現場を離れることなく、長年培ってきた専門分野での能力をフルに発揮できる環境が整っています。技術のトレンドに敏感で、常にスキルアップにつながるものを探していますので、こういった展示会で事業部を超えた連携や情報交流を促進できればと考えています。

### — 産業支援プラザに期待することは何ですか？

オムロンから産業支援プラザさんに社員が出向しています。その縁もあり2008年より「しが医工連携ものづくりネットワーク」に参加し、滋賀県内でオムロンが果たせる役割を模索しています。

また、滋賀県には自分たちの技術が優れていることに気づいていない中小企業が多く、情報発信が十分でないように思います。もっと積極的にアピールしていただければ、刺激し合える良い関係を築けるのではと思っています。例えばプラザさんが草陽館ホールで展示会を企画していただければ、新たな交流やネットワークも生まれるのではないのでしょうか？

産業支援プラザさんには中小企業さんの背中を後押しするような施策をお願いしたいですね。



▲自社開発の最適な ASIC (application specific integrated circuit) で商品の高速化、小型化、低価格を実現します。



▲セル方式を採用し、お客様のニーズに応じてローコスト、短納期で様々なアプリケーションへの対応を可能にします。

- オムロン株式会社 草津事業所
- 代表者/代表取締役社長 山田 義仁
- 住所/〒525-0035 滋賀県草津市西草津2-2-1 (草津事業所)
- 創業/1933年5月10日
- 業務内容/PLCなどのFA(システム)機器、制御(システム)機器、電子部品等の開発、生産 環境関連機器の開発
- TEL / 077-563-2181 (草津事業所)
- URL / <http://www.omron.co.jp/>



# 女性起業家たちの挑戦!



場所／草津 SOHO ビジネスオフィス

今回座談会に参加いただいた女性起業家のみなさん。

左から古村安来絵さん、田畑直子さん、三井八千代さん、西岡次長、横田佳子さん、伴孝子さん。

→詳しいプロフィールは P13

## Episode 1

### なぜ女性の起業が増えているのか？

女性が仕事を持つ、というのはもはや当たり前の時代。今は、起業する女性が増えている。そんな中、今回は滋賀で起業した女性 5 人に、起業のきっかけやビジネスに関する話を、様々な角度でお話いただきました。

(聞き手：西岡孝幸次長／(公財) 滋賀県産業支援プラザ)

※文中の敬称は略させていただきます。

— まずはみなさんに起業のきっかけをお話いただきたいと思います。

**三井** (すいーとすぽっと代表) : 私は前職の通勤途中で交通事故にあっけし、しばらくの間、ベッドで安静にしていなければいけない時期があったんです。その時は

30 歳をすぎたぐらいで、色々考えましたね。ちょうど、知人から福祉環境コーディネーターやインテリアコーディネーターの本を頂いたこともあって、今のガーデニングの仕事をしていきたいなという気持ちが膨らんで来たのです。

**田畑** (CANBE 代表) : 私は父が自営業だったので、子どもの頃から

自由な父が羨ましいと思っていました。なので小学校の文集に、夢は「アメリカに行くこと」と「起業すること」って書いていたのを覚えています。

高校時代にアメリカに留学したのですが、その時のホストマザーも自営業だったんです。子育てと仕事を両立している姿をみて、さ

らに憧れが強くなりました。

起業するにあたっては、以前勤めていた会社で下着のインターネット通販を任されたことがきっかけでした。商材としてのマキシワンピースは軽いので送料も安く、しかもサイズ展開が少ないので、在庫管理がしやすいという特徴があり、起業を決意しました。だから今は自分の夢の集大成の時期だと思えます。

**横田** (華工房代表): 中国茶や薬膳料理に関わる仕事を18年やっていました。その知恵や知識、経験を活かしたいと思い独立しました。

今は、中国茶、薬膳料理、気功を組み合わせたサロンやセミナーなどを、企業や地域のコミュニティーへ出向いて行っています。

**古村** (AKI Promotion 代表): 私は息子が小さいころから起業を目指していました。〇〇ちゃんのお母さん、〇〇さんの奥さん、ではなく、「古村安来絵」でいたいという思いがあったんです。私の祖母は戦後の混乱の中、資格も何も無い状態で理容店をはじめた人です。祖母の影響で人を美しくすることに興味を持ったのかもしれません。

**伴** (ビジョナリーカンパニー代表): 私は28年間、百貨店で働いていました。最後の10年ぐらいは全国の店舗で社員の指導などをしていました。

体調を崩したことをきっかけに夫がいる滋賀に来たのですが、たまたま、京都の商業施設で社員教育をしてくれないかと依頼があり、それをきっかけに、SOHOビジネスオフィスを借りて起業することにしました。

—— 起業する人には「自己実現型」

と「理念型」があるようですね。

**三井**: 私は自己実現型ですね。会社のやり方でやるのではなく、自分のやり方で何かやりたかったのです。私の母もずっと仕事をしていたので、憧れはあるものの、専業主婦にはなれなかったですね。

**古村**: 私はお客様の笑顔がお給料だと思って頑張っています。理念型かもしれません。

**伴**: 私は百貨店勤務を通じ、仕事で一番大切なことが何かということ学びました。たとえば、お客様が贈り物を探している場合、私たち販売員がそのお手伝いをする。その贈り物で相手が喜んでくれるとお客様との関係も良くなる。つまり、小売業は人間関係をお手伝いし、お客様を幸せにできる誇りある仕事だと感じたのです。

そういう思いを社員一人ひとりが持つことはとても重要です。社是や創業の思いをきちんと社員が理解している会社は成長できるのです。理念が会社を支えているということを、みなさんにわかってもらいたくて、コンサルティングの仕事で起業しました。

—— 経営に関してはどうですか？  
女性は赤字や借金を嫌う傾向にあると思うのですが。

**田畑**: 私は融資を受けましたけど、女性って基本的にお金に厳しいんです。だから送料など、細かい所までコストダウンを考えるし、代行業者や商社をはさまず、自分でやってしまいますね。

**三井**: 私はお金を借りるのはいやですね。税理士さんからは、付き合いのために借りておいたほう

が良かったってアドバイスされたのですけど。

**古村**: 家族に迷惑を掛けないのが大前提です。苦しいからおんぶに抱っこでは、続けていけないですよ。

—— 今の世の中、ありきたりのサービスでは受けないのでは。女性ならではのサービス、男性では気づかないことでも女性だと感じる部分があるんじゃないですか？

**三井**: それはありますね。私は庭全般ではなく、マンションのベランダにしぼったガーデニングで起業したのですが、非常に手応えを感じています。

最近はガーデニングやインテリア好きの女性が多く、セミプロ級の知識を持った人も増えています。そういう人は何か物を選ぶにしてもプロセスを大切にしますね。だから職人的な男性よりは、友達に相談するような感覚で一緒に作っていく方法がいいかもしれません。そのためには、電話やメールなど、連絡はこまめにして仲良くなるのがコツですね。

インキュベーションマネー



聞き手の西岡孝幸次長  
(公財) 滋賀県産業支援プラザ



ジャーには、自分の時給も考えるようになって言われましたが、今はそんな場合じゃないと思って、とにかく自分で動いて仕事をこなしてきました。

濃い打ち合わせを重ねて、そのお客様の一品料理を作るような気持ちで一緒にベランダガーデンをつくりあげる。経費などを考えるとここまでの対応は大きな会社さんにはできないかもしれません。

ちなみに、他の業者さんもベランダガーデン事業を始められたんですが、1年ぐらいで撤退されたケースがありました。

**伴:** 女性はやはり細かい所まで気になるんですよ。たとえば、私も、クライアント先で社員さんの電話対応が気になると、業務外なのにあれこれとアドバイスしてしまうんです。コスト意識の高い人だと、契約以外の仕事に時間を割くのはビジネス的によくないと思うかもしれませんね。でも、そこから次の仕事につながる人間関係が築けることもあるでしょうし、まったく損だとは思わないです。

## Episode2

### 女性ならではの苦労もあるはず。モチベーションの源は？

——女性が起業することで得られる、一番の幸せって何だと思えますか？

**古村:** お客様の喜びですね。婚活業者の中には、人が集まればいい、売上げが上がればいいという人もいるのですが、私はお客様の悩み相談から入るんです。だから、結婚式には必ず呼んでいただけます。お金には換えがたい喜びですね。

**伴:** 男性は「自分の仕事はここまで」という線引きがしっかりしていますが、女性はそこが曖昧で、喜んでもらえるなら、やってあげたくなくなっちゃうんですね。

——逆に女性だから苦労したことはありますか？

**三井:** 銀行さんや職人さんと交

渉する時などは、女性だと不利ですね。相手の言葉の端々に、私を信用していないって感じがあらわれるんです。そういうときは、夫を連れて行くと態度が変わったりしましたね。

お客様も同じで、いざ契約の時になって「あなた一人でやってるの?」「この仕事をはじめてどれくらいなの?」と質問されるんです。

法人化したのは、お客様の不安をなくすために、というのも理由のひとつですね。

——起業するとき、家族は賛成してくれましたか？

**田畑:** もちろん賛成です。今は母が良きパートナーで、全面的に協力してくれています。父の仕事を支えてきた人ですから、頼りになります。

**伴:** 夫は研究者なんです。全く違う世界を持っているので、私の考え方が偏らないようにするには、いい存在です。

**古村:** 今は理解して応援してく

れていますが、最初は反対されましたね。だから、ビジネス交流会でも、家族と一緒に参加できるようなものがあればいいんじゃないかと思います。どんな仕事をしているのか理解してもらえれば、家族ぐるみでビジネスの話ができれば、そこから新しいアイデアがでてくるかもしれないです。

### — 滋賀で起業したみなさんですが、滋賀のビジネスチャンスについてどう思いますか？

**田畑:** やっぱり地場産業だと思います。私はこれから、滋賀の近江上布や高島ちぢみをアメリカ・ヨーロッパに向けて売り込むため、英語サイトを作ろうと思っています。

ステテコが流行ったこともあり、高島ちぢみで今までインナーとして作っていた物を、デザインを変えてアウターとして出せないかと考えています。

まずはサンプルを提供していたき、先方に送らないといけないので、産業支援プラザの助成金などを上手く使ってあげたいと思います。

**古村:** 滋賀は学生の街なので、就活サポートをはじめました。若い方の「恋活相談」も多いですね。

それから、年金の年間支給額も約50兆円を超え、シルバー市場は成長しているといわれていますので、これからは年配の方のお茶づくりなんかを応援したいですね。例えば、CANBEさんのマキシワンピースを着てもらおうとか、華工房さんのお茶サロンとか。一人ひとりにきめ細やかなサービスが求められる時代だと思うので、女性にはチャンスが沢山ありますよね。

**横田:** 滋賀にもシニア向けのマンションが建設され、暮らしやすくなっているようです。でも、ドアを閉めてしまえば孤立状態で一日中会話しないとか。

癒しのサロンを開催した時、90歳のおばあさんが中国茶に感動され、生きていてよかったと涙されました。心のサービスが必要なのだと実感しました。

**三井:** ベランダガーデンは、吹田市や豊中市など、大阪の方が需要が多いんです。

また、地元で何かできないかと思い、訪問の医療マッサージ事業を始めました。これは異業種交流会で知り合った女性に共感したことではじめる決心をしました。視覚障害を持ったマッサージ師の方を派遣する事業です。

## Episode3

### 起業の第一歩に選んだインキュベーション。そのメリットは？



### — インキュベーション (SOHO ビジネスオフィス) に入居してよかったことは？

**横田:** 私の場合は、プロとしての自覚を持つためにオフィスに入居しました。毎朝、きちんと身だしなみを整え、最高の笑顔で出勤するというのは、仕事をする上で、とても大切だと思います。

**古村:** 私はSOHOオフィスの尽力のおかげで二つ夢がかないました。一つ目は「FM草津にでたい」ということ。これは秋から自分の番組を持たせてもらうことになりました。二つ目は「本を出したい」ということ。これも秋から有料メールマガジンを出すことになって、まとまったら本にしようというお話を進めています。

どちらもSOHOオフィスにいないければ、叶わなかったと思います。

**伴:** 私に必要なだったのは、部屋ではなく人だったんだと気づきました。SOHOオフィスにいと、先に起

今回の座談会のために華工房の横田さんが用意してくださったお茶とお菓子。

黄色いお茶が華観音と名付けられた福建省のウーロン茶で、華工房のオリジナル商品。茶色いお茶はライチの紅茶。お菓子は山査子(さんざし)とプチトマトとマンゴーをドライフルーツにしたもの。器は横田さんが信楽に足を運んで選んだもの。日常の中の特別感を演出しています。



業した同じオフィスの先輩からリアルな話が聞けますし、人とのネットワークもできました。実際にホームページやパンフレットを作る手伝いをしてもらいました。

**田畑**：インキュベーションマネージャーとの面談はよかったです。私は数字が苦手なので、具体的な目標などを数字で示してもらえたのは助かりました。

**横田**：私も突っ走るタイプなので、「市場性があるか」と投げかけてもらえるだけでもありがたかったです。

**古村**：違う視点で見てもらえるのはいいですね。

**伴**：自分がやりたいことを紙にまとめて、一年後どうなっているかなど具体的に考えたりしましたね。

**田畑**：それと、色んな業種の方と出会えたのもよかったです。皆さんパワーがあるし、お互い刺激になりました。もっと頻繁に会う機会があれば、モチベーションも上がってよいと思います。私は、異業種や同業者の交流会にできるだけ行くようにしています。外部に出るのはとても

勉強になると思います。

**横田**：業種が違って、起業したばかりの同じ立場の人と話ができるのがすごく楽しいです。

例えば古村さんのカラーセラピーの後に、私の中国茶を飲んでいただくようなサロンもすぐに企画できますし。

——一般的に経営は他社に勝つことで成長すると考えがちですが、女性起業家は他社との協業・協働で成長を考えるようですね。

**古村**：そうですね。女性は協業がうまいと思います。共存共栄を目指しましょうってなりますね。先ほどお客様の喜びが起業の幸せといましたが、ビジネスパートナーや家族、全ての人の喜びが原動力です。

**伴**：私のビジネスパートナーも女性ですね。カラーコーディネーターさんや税理士さんとか。男性の場合、経営的視点が強く、理念や喜びよりコスト重視になってしまうかもしれないです。

——インキュベーションに、もっとこういうサービスがあればいいと思うことはありますか？

**三井**：社員を雇う時やトラブルがあった時などに相談できる場所があったらいいなと思います。

**伴**：私もそう思います。SOHOオフィスを卒業した途端、繋がりがなくなる感じがしました。卒業後も相談できるような場所があればいいなと思います。

**田畑**：今はフェイスブックがありますよね。そういうものを利用して、SOHOオフィスを出たあとも交流が持てたらいいなと思います。卒業生のための交流会もあればいいですね。

——女性が起業して活躍しているということをもっと世間に認知してもらわないと。

**伴**：女だから甘えていいということではなく、男性の意見を受け入れることも大切です。女性の起業が多くなったとはいえ、やはり世の中の経営者は男性が多いのも事実ですし。

それと、今あるスペースを利用してコワーキングスペースを作ったらいいんじゃないでしょうか。さらに起業しやすくなると思います。

——クラウドファンディングなどますます起業しやすい環境になりつつありますよね。私たちもビジネスカフェなどを積極的に企画し、より多くの方の起業を応援していきたいと思います。

# Women Entrepreneurs

今回の座談会に参加していただいた、滋賀で起業された女性のみなさん。

産業支援プラザのインキュベーション創業準備オフィスや SOHO ビジネスオフィスを経て、独立されました。



**田畑 直子**

CANBE(キャンビー) 代表  
/ネットショップ運営  
<http://www.e-canbe.com>

大津市在住。高校時代にアメリカに留学し世界を肌で感じて帰国。専門学校を経て株式会社東和通商に入社。3年間店長としてネットショップの運営を担当。多くのことを学び起業を決意し、現在に至る。



**伴 孝子**

ビジョナリーカンパニー代表  
/セミナー講師、コンサルタント  
<http://visionary-c.jp>

大手百貨店で長く社員教育を担当。2009年から関西各地の企業で「自ら考え行動する社員をつくる」社員教育の講師として活動。現場が大好きで営業最前線に自ら飛び込み指導している。



**古村 安来絵**

AKI Promotion 代表  
/パーソナルカラーの診断、婚活コンサルティング  
<http://www.akie-furumura.net>

小さい頃から人を美しくしたいという夢を持ち、色や美容の知識を取得。女性が輝けば世界も輝くがモットー。独自の方法で顧客の魅力発見をコーディネート。現在ではパーソナルカラーを活かした婚活事業も手掛け、本も執筆中。



**三井 八千代**

(有) すいーとすぽっと代表  
/ガーデン設計施工、治療院経営  
<http://www.sweetspot22.com>

栗東市出身。社名はテニスでボールを打った時に、もっとも有効な打球を生むラケットの中心点のことを「sweet spot」と呼ぶことに由来。お客様と、打てば響く関係を築けるようにという思いが込められている。座右の銘は「ためらわない、迷わない」。



**横田 佳子**

華工房代表  
/良い気と美のプランニング

保育士を経てその後、薬膳、中国茶に関わる職に18年間着く。2012年9月独立。あたたかく、やさしく、気持ちのいい空間づくりを、薬膳教室や中国茶サロンを通し実施。心と体を元気で綺麗で華やかにをモットーに、生き生きと暮らせるお手伝いを実践中。

プラザの

# 創業支援事業

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、事業計画書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し、サポートに努めています。

県内4か所のインキュベーション施設で、起業者の支援をしています。

★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



## コラボしが21インキュベーション

滋賀県大津市打出浜 2-1 コラボしが21 4階

TEL 077-511-1416



## 滋賀県立テクノファクトリー

草津市野路東7丁目 3-46

TEL 077-516-0410

## 草津 SOHO ビジネスオフィス

滋賀県草津市大路 1-1-1 エルティ 932 4階

TEL 077-566-8121

## 米原 SOHO ビジネスオフィス

滋賀県米原市下多良 2-137

文化産業交流会館4F

TEL 0749-52-9200

インキュベーション・マネジャーによる支援があります。



- インキュベーション・マネジャー (IM) が、起業者をサポートします。定期的なミーティングや、事業計画書のブラッシュアップによって、事業の成長を支援します。
- セミナーや勉強会を開催し、経営者としての知識を高める機会を提供しています。
- 大学や産業支援機関などとのネットワークを活用して、ビジネスマッチングの支援を行います。

### ビジネスカフェあきんどひろば



「Free, Flat, Flank with Fun」4つのFをコンセプトにオープンな人間と情報が集う「場」。誰もが自由に入出りできて、誰とでも気軽に情報交換し、ビジネスに関する多くの情報や知識、スキルを身につけることができます。創業や新事業に挑戦したい方、経営革新や第二創業に挑戦する方、それぞれの目的を達成するために出会い、交流を深めています。

現在、県内4か所でビジネスカフェを実施しています。最新情報はビジネスカフェブログでご覧いただけます。  
<http://bcafe.shiga-saku.net/>



### ランチミーティング



入居者同士の交流を深めるため、ランチミーティングを開催しています。卒業企業との交流の機会もあります。

### 合同展示会



コラボしが1階の展示会場を使い、インキュベーション施設の入居者による合同展示会を開催することにより、自社製品やサービスをアピールする機会を設けています。

いくつか問い合わせがあり、ビジネスにつながる可能性も期待できます。

### 近江の起業家ものがたり発刊



インキュベーション施設に入居し、事業を営む14人の起業者にスポットを当てた一冊。起業を志した思い、資金繰りなどの苦勞、不安など、ありのままの姿をまとめました。起業家の華々しい成功体験だけではなく、本音がつづられています。多くの起業家から「辛いのは自分だけではなかった」「事業を続けていく勇気が沸いた」と共感を得ています。起業を目指す方にはぜひ読んでほしいと思います。(県内の公立図書館や大学図書館のほか、コラボしが21(打出浜)の資料コーナーで閲覧できます)



平成24年7月3日、知事とふれあい「ざぶとん会議」にて嘉田知事と。

### 入居者の声

- インキュベーション・マネジャーが常駐してサポートしてもらえるのが魅力で、入居を希望しました。入居するにあたって審査があるのですが、その段階からいろいろサポートしてもらえました。開業の手続きなどもサポートしてもらい、スムーズに起業できました。
- 入居企業同士の交流や、つながりを得たことが良かったです。同じように起業したばかりの仲間たちと励まし合って、刺激を受けています。一緒に仕事をする話も進んでいて、楽しみです。



詳細はホームページをご覧ください <http://www.shigaplaza.or.jp/category/sub1/>  
お問い合わせは創業支援グループまで 077-511-1416

## しが新事業応援ファンド助成金交付事業

地域資源を活用した新商品・新サービスの試作開発を支援します。

### 【地域資源】とは

- 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

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 ④NPO法人、農事組合法人や任意グループ等	助成率:原則として2分の1 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3分の2を適用
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:2分の1

### 募集期間

第1回/平成26年1月6日(月)～1月24日(金) 17時まで  
 第2回/平成26年7月1日(火)～7月25日(金) 17時まで

#### 説明会・相談会



米原・草津・高島等で説明会・相談会を開催しています。(開催スケジュールは産業支援プラザのホームページをご覧ください。)

#### 事業計画書作成支援



米原・草津で事業計画書の作成講座を開催しています。(開催スケジュールは産業支援プラザのホームページをご覧ください。)

#### 個別相談



事前相談・個別相談を随時お受けしています。事業計画書のブラッシュアップ支援(事業内容、対象経費等の相談)を行っています。事前にご連絡の上、お越してください。

平成25年8月現在

詳細はホームページをご覧ください <http://www.shigaplaza.or.jp/josei/>  
 お問い合わせは創業支援グループ ファンド担当まで:077-511-1412

## 地域需要創造型等起業・創業促進事業

地域のニーズに対応し、独創的な商品やサービスを新たに提供する事業を公募します。

【対象者】 創業予定者・事業後継予定者

【補助内容】 補助対象経費のうち3分の2を補助します。

出店費用や店舗の賃借料、ホームページ開設費用、スタッフの人件費、営業交通費など

必要な経費（別途基準を定めます）に対し、最大700万円の補助をします。

なお、補助額が100万円満たない場合は、補助対象外とします。

【応募方法】

1. 下記URLから申請書様式をダウンロードし、ご作成ください。
2. 認定支援機関（金融機関等）に事業計画の策定についてご相談ください。
3. 金融機関に融資のご相談をいただき、融資の見込みを得てください。
4. 認定支援機関の支援及び金融機関からの融資の見込みを得た上で、応募書類をご提出ください。

●URL [http://www.shigaplaza.or.jp/h24\\_sougyouhojyokin/](http://www.shigaplaza.or.jp/h24_sougyouhojyokin/)

●お問い合わせ先 経営支援部 創業支援グループ TEL：077-511-1412 担当/佐藤、高、山本（照）

	補助上限額	対象
地域需要創造型 起業・創業	200万円	地域での起業を 考えている方
海外需要獲得型 起業・創業	700万円	海外市場の獲得を 念頭に国内で起業 を寛太得ている方
第二創業	500万円	事業承継を伴う 後継者の新分野へ の挑戦

## クリエイター等情報調査事業

滋賀県より「滋賀県緊急雇用創出特別事業」を受託し、クリエイター等情報調査事業を実施します。

この事業は、滋賀県内で活動されている映画、映像、放送（アニメ含む）、音楽、出版（マンガ含む）、ゲーム、ソフトウェアといった「クリエイター」の情報を収集し、支援ニーズを汲み上げ、今後の施策に反映できるように調査等を行うものです。

### (1) クリエイターおよびクリエイティブ企業に対する調査

今後の施策に反映するため、アンケート等による書面調査や事業所への訪問調査を行い、その取りまとめを通し、クリエイターの掘り起し、クリエイティブ事業者の基本情報等の収集や支援ニーズの汲み上げを行います。

### (2) ネットワーク形成等に向けたセミナー開催

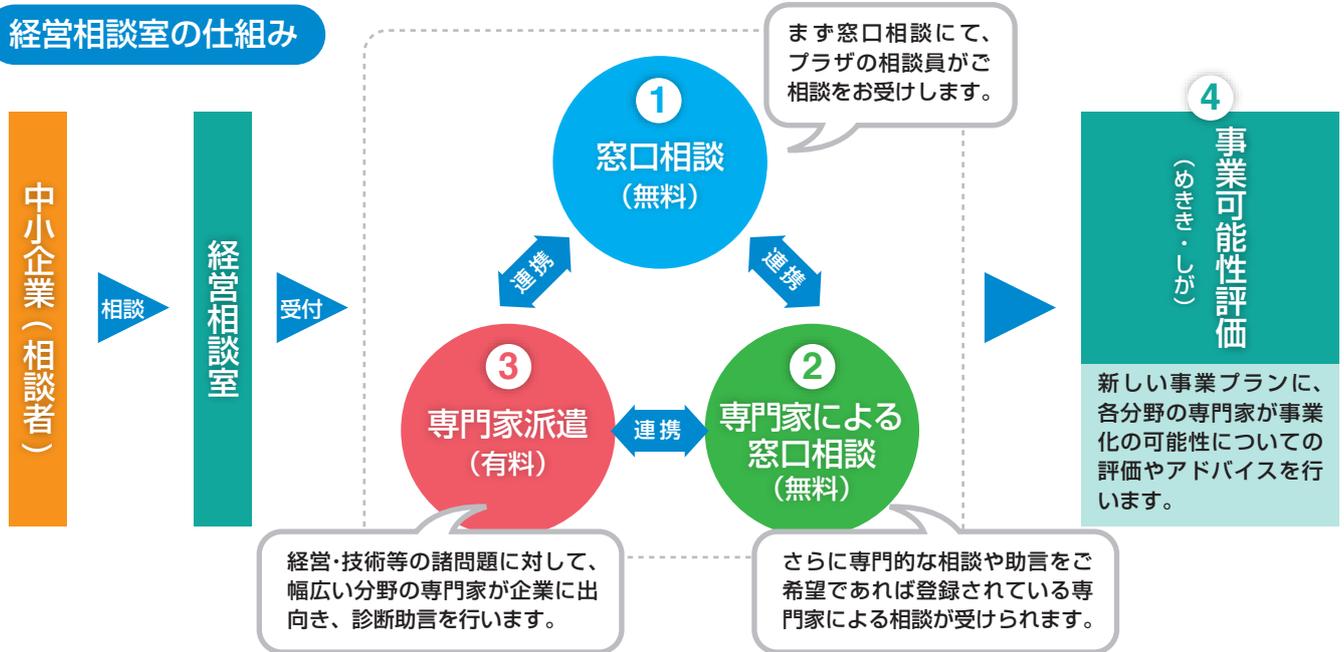
クリエイティブ産業振興の機運を高め、クリエイティブ事業者のネットワーク形成等につながるセミナーを開催します。

### (3) データベースの周知、登録呼びかけ

「（仮称）クリエイター等情報データベース」について、クリエイティブ事業者に対する情報登録の呼びかけ、企業や団体へのデータベースの周知などを行い、利便性の高いデータベースの構築につなげます。

滋賀県産業支援プラザでは、中小企業の皆様が抱える様々な経営課題を解決するため、各種の窓口相談、専門家派遣、事業可能性評価等を行い支援しております。平成25年4月より、相談体制の充実と、窓口相談の一元化を図るため「経営相談室」を設置いたしました。今後は各種制度を活用して総合的な支援の強化を図っていきたくと考えております。是非お気軽にご相談ください。

## 経営相談室の仕組み



### ①窓口相談員による相談（無料）

現在、事業を営んでおられる方や、事業をはじめようとされている方が、事業上の問題点や疑問点がある場合や事業計画に助言が欲しいとお考えのとき、ご相談ください。

### ②専門家による窓口相談（無料）

専門家からの診断助言を受けたいとお考えの方は、登録されている専門家からワンポイントアドバイスを受けていただけます。相談場所は当プラザで、年1回利用できます。

### ③専門家派遣（有料）

様々な経営課題に対して、販売・労務・技術等の幅広い分野の専門家が最大10回にわたって企業に出向き、継続したアドバイスを行います。派遣にかかる費用の3分の1は依頼人負担となります。

### ④事業可能性評価（めきき・しが）（無料）

成長性が高く将来的に有望な中小企業者の新しい事業計画に対して、技術の先進性、製品の市場性、販売・サービスの独自性等の観点から事業可能性評価（目利き；ABCの3段階評価）を行います。Aランク評価を獲得すると、専門家による事業計画のブラッシュアップ支援や各種広報媒体でのPRなど、総合的な支援が受けられます。

## 私たちが窓口相談にあたります

経営全般・技術的な諸問題に関し、幅広い実務経験を有する私たちがご相談に応じ指導・助言します。

相談内容に関する秘密は厳守しますのでご安心ください。



小泉サポートマネージャー

大塚経営相談室長

橋詰サポートマネージャー

安達サポートマネージャー

お問い合わせ先

(公財) 滋賀県産業支援プラザ 経営支援部 経営・国際ビジネス支援グループ 「経営相談室」  
TEL: 077-511-1413 FAX: 077-511-1418 <http://www.shigaplaza.or.jp/mdg/>

平成25年度 しが新産業創造ネットワーク

## 第1回マッチングフォーラム

日時：平成25年9月12日(木) 13:15～19:00 (交流会を含む)

場所：コラボしが21 3階 大会議室 (滋賀県大津市打出浜2-1)

対 象：県内企業経営者、行政機関・大学・公設試験研究機関・経済団体関係者等

人 数：200名 (事前申込みによる先着)

参加費：無料 (但し、交流会は、1,000円/人 [当日受付時に徴収])

主 催：(公財)滋賀県産業支援プラザ、滋賀県

地域の強みを活かした付加価値創造型による新技術、新産業の更なる創出を目指して、(公財)滋賀県産業支援プラザと滋賀県では、“モノづくり基盤技術” “環境” 分野における研究開発や新事業創出に意欲的な企業、大学および研究機関等を対象とした産学官金連携の結びつきを強化するとともに、次代を担う新事業の芽を発掘し、成長発展を目指す「しが新産業創造ネットワーク」を組織し、事業推進を行っています。

今回は「3Dプリンター」および「航空機産業」をテーマとしたフォーラムを開催し、新たなビジネス展開や新製品開発につなげるニーズとシーズの出会いの場を提供します。

## ■プログラム

時間	内 容	講 演 者 等
13:15～13:20	あいさつ	滋賀県 商工観光労働部長 羽泉 博史
<b>第1部 3Dプリンター革命とは</b>		
13:20～14:20	基調講演「3Dプリンターブームから読み取る イノベーションの可能性」	情報科学芸術大学院大学 (IAMAS) 産業文化研究センター 准教授 小林 茂 氏
<b>第2部 航空機産業の将来展望</b>		
14:40～15:10	講演「ビジネスとして見た今後の航空機業界と ものづくり中小企業参入の可能性」	経済産業省 近畿経済産業局 産業部 製造産業課 総括係長 廣戸 貴義 氏
15:10～16:10	基調講演 「航空機部品加工事業への参入について」	住友精密工業株式会社 航空宇宙開発調達部長 森田 佳明 氏
<b>分 科 会 (16:20～17:50)</b>		
<b>A会場【3Dプリンターの活用事例】</b>		<b>B会場【航空宇宙関連産業 材料等開発事例】</b>
16:20～	滋賀県工業技術総合センター 専門員 野上 雅彦 氏	株式会社 I・S・T 秘書室・広報部長 角田 恭彦 氏
16:50～	オブテックス株式会社 ビジネス開発本部 情報システム部長 福根 宣義 氏	株式会社クリスタル光学 取締役 技術開発部長 桐野 宙治 氏
17:20～	株式会社イマック ヘルスケアグループ バイス・マネジャー 今堀 勇三 氏	金属技研株式会社 滋賀工場 加工課 熱間成形係長 山崎 晴義 氏
<b>交 流 会 (18:00～19:00)</b>		

お問い合わせ先

(公財)滋賀県産業支援プラザ 連携推進部 連携推進グループ TEL: 077-511-1414

### 展示ギャラリー (コラボしが21 1階)

滋賀県内企業の製品等のPRを目的とした展示用エリアです。とくに、情報発信力を高めたい企業者や、新製品、新サービス等をお持ちのベンチャー企業、地場産業など県内の地域資源を用いた事業などのPRに活用していただけます。

過去、マスコミにも取り上げられたこともあり、商談がスムーズにいくとの評判です。

申込書と推薦書は、こちらからダウンロードできます。

<http://www.shigaplaza.or.jp/tenji/>



展示期間	1ヶ月間	展示時間	午前9時から午後5時30分まで
展示日	月～金(祝日、年末年始の休暇は閉館)	面積	約50m <sup>2</sup> (7m×7m程度)
備品等	可動パーティション、ハンガーセット、フック、展示台、サインスタンド	ギャラリー使用料	無料
備考等	管理人・案内人は配置しません。 (出展品の破損、汚損、損失の責任は負いかねます。) お申込みは開催日の2週間前までをお願いします。まずは電話にてお問い合わせください。 TEL(077)511-1411		



### 情報資料コーナー (コラボしが21 1階)

情報資料コーナー・ITコーナーは、県内中小企業等の経営の改善・高度化に役立つ情報を発信するために設置・運営しています。図書およびビデオソフトの閲覧・視聴・貸出およびインターネットの閲覧などのサービスをご利用いただけます。どうぞ、お気軽にお越しください。(ただし、図書、ビデオの貸出は、県内の事業者、従業員、創業予定者に限ります。)

<http://www.shigaplaza.or.jp/media/>

ITセミナー

人的、時間的な余裕に恵まれない企業でも、自社に合った最適な経営スタイルが必ずあるはず。当セミナーは、経営活動にITを効果的に利用できるよう、戦略・戦術、実践・活用両面から内容を練り上げてお届けしています。さまざまな経営課題の解決や新しい事業展開の糸口としてお役立てください。



これからのセミナー(予定)

組織開発セミナー  
IT・営業/販売力強化セミナー

これまでのセミナーの実績

IT 経営研究会、WEB 活用セミナー、セキュリティセミナー、facebook セミナー、インターネットショップ革新セミナー、躍進力創出セミナーなど

※これらの情報は、ホームページやプラザメルマガでご案内しています。

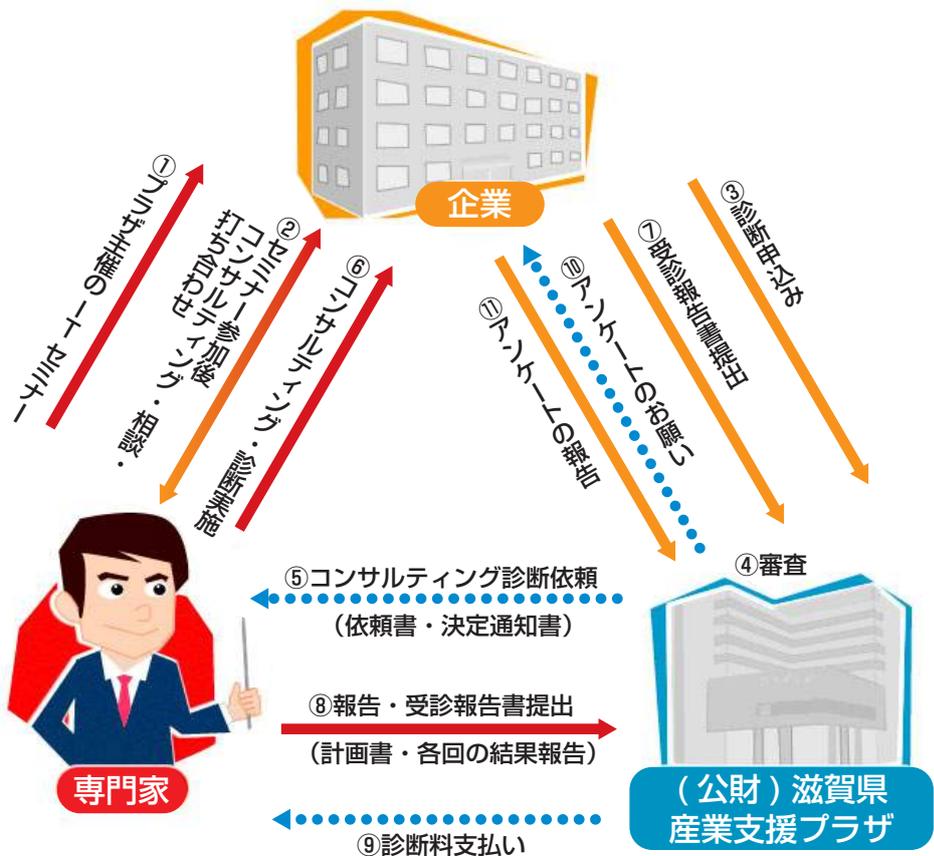
IT 専門家派遣

IT 専門家派遣の制度は、コンピュータなど IT 機器を用いて創業や経営の向上を目指される事業者などの求めに応じて、専門的な知識や経験をもつ専門家を派遣し、課題に応じた適切な診断・助言を行うものです。

助言等を行う専門家への謝金を、一定の条件に基づき当プラザが全額負担します。

ホームページで販売力を高めたい、ソーシャルメディアを巧みに使いたい、経営戦略システムを構築したいなど、IT をビジネスに有効活用するテーマで気軽に使っていただけます。

<http://www.shigaplaza.or.jp/it-senmonka-haken/>



※セミナー参加申込などの豊富で有益な情報は、ホームページに掲載されております。

<http://www.shigaplaza.or.jp> また、プラザメルマガ(毎月曜日発行)を登録していただければ、毎週新鮮な情報をお送りいたします。 <http://www.shigaplaza.or.jp/mlmg/mlmg-index.htm>

## 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](mailto: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）