

UCHIKOCHI

vol.58

UCHIDE no KODUCHI



元氣企業！紹介
時代の流れを乗り越えた老舗企業

特集1

元氣企業！紹介

- 山路酒造(有) P2
- 御菓子司 和た与 P4
- 明山陶業(株) P6
- (株)永樂屋 P8



特集2

プラザの人材育成 P10

プラザの事業紹介

- 滋賀県よろず支援拠点 P14
- インフォメーション P16
- イベント・セミナー案内 P18



公益財団法人

滋賀県産業支援プラザ

創業は室町時代。 木之本の歴史と風土を酒で受け継ぐ。

やまじしゅぞう
山路酒造有限会社

やまじ ゆうこ
女将 山路 祐子 さん

天文元年（1532年）に、北陸と京都を結ぶ北国街道沿いの木之本で創業した山路酒造。滋賀県で最も歴史ある造り酒屋を切り盛りしている女将の山路祐子さんは、山路酒造の長い歴史の中で、初めて酒蔵に入った女性でもある。伝統を受け継いで行くためには、時代に柔軟に対応することも必要だという。厳しい日本酒造りの現場で杜氏を助けながら、一方では木之本の発展のためにと、名産「桑酒」を使用した新しい商品の開発に取り組むなど、まちおこしや酒造業界の活性化につながる活動にも力を注いでいる。



長浜産の酒米と伊吹山の伏流水で造る純米酒

— 山路酒造のこだわりを教えてください。

日本酒の消費量は年々減少し続け、15年程前には大手酒造会社への桶売りがなくなりました。経営的には苦しい状況でしたが、それを機に、本当においしいお酒を自分達で造り自分達で販売していかなければ、という気概が生まれました。



▲酵母が糖分を分解しアルコールを生み出すのがアルコール発酵。発酵が進めば辛口になる。この状態を「キれる」と言い、逆に発酵を止め、甘口にする場合は「しぼる」と言う。

それまでは普通酒を主に造っていましたが、現在は純米酒の「北国街道」をメインに、酒米は地元長浜で栽培された環境こだわり米の「玉栄」や有機栽培米「山田錦」を、水は伊吹山の伏流水を井戸で汲み上げて造っています。

大きな酒蔵などでは、同じ銘柄のお酒を複数のタンクで製造し、ブレンドすることによって毎年同じ味にする手法ですが、うちは、タンク一本に一銘柄を造るスタイルなので、ブレンドして味を整えることができません。

日本酒は、その年の気候や仕込み具合によって微妙に味が変わってきます。もっとキレさせたかったけれど、途中で発酵がとまって甘口になってしまったなど予期せぬこともあります。お酒を販売する際、お客様に出来具合をお話するのです

が、ありがたいことに、この違いを楽しんでくださるお客様がとても多いです。

その年にしか飲めない希少な味を楽しみにしているお客様のためにも、本当においしいお酒をこれからも造り続けていかなければと思っています。

— 女将が酒造りに参加しているそうですね。

私が嫁いできた頃は、女性が酒蔵に入ることは禁じられていました。きっかけは、毎年、能登から仕込みに来ていただいている杜氏さんが病気で倒れたことでした。なんとか代わりに杜氏さんに来てもらう事が出来たのですが、蔵の中に何があるのかすら誰も把握しておらず、これではいけないと強く感じました。

日本酒の醸造方法は醸造協会の

DATA

山路酒造有限会社

- 代表者／代表取締役 山路 正
- 従業員数／ 4 名
- 住所／〒 529-0425 滋賀県長浜市木之本町木之本 990
- 創業／ 1532 年
- 業務内容／清酒、リキュール類の製造販売
- TEL：0749-82-3037



通信教育で勉強していた事もあり、思い切って義理の父に蔵に入りたいと申し出てみました。すると「やりたければやってみなさい」とあっさり許可がでたのです。長い伝統の中、酒造りは男性が行うしきたりですが、やはり時代に合わせて変わっていかねばならないと父も感じていたのではないのでしょうか。

蔵に入って任されたのは麴作りと分析でした。本で得た知識を実際に経験してみて、より深く理解できるようになり、どんどん酒造りの面白さに魅かれていきました。分析は、毎日お酒のろ液を取って、どれくらい発酵が進んでいるかチェックする仕事です。毎日分析していると「今年は低温でじっくり進んでいるな」と、まるでお酒の声を聞いているような感覚になります。お酒が出来るまでのストーリーをお客様に話しながら販売できることも、蔵に入って良かったと思うことの一つです。

私は長い山路酒造の歴史の、ほ

んの一部分をお手伝いさせていただいているにすぎません。伝統を途切れさせず、次の世代に繋いでいかなければと思っています。

— 全国でも珍しい、桑酒を造っているそうですが？

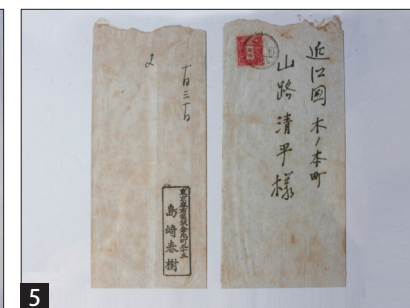
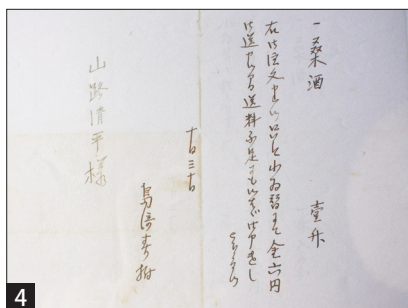
長浜では、昔から浜ちりめんや琴糸が作られていました。そのため、北国街道沿いには桑畑が広がっており「後園の桑を用いて酒をつくれ」との夢のお告げによって造ったところ、甘く香ばしい酒ができ、皆に喜ばれたと言いつづられています。

桑酒は糯米と麴と桑の葉を焼酎に漬け込み、伝統みりんの製法で造ります。ほのかな甘みで口当たりが良く、かつては旅人が疲れを癒すために、この桑酒を飲んでいたそうです。大正時代の詩人、島崎藤村が桑酒を好み、購入を依頼する手紙を送ってきたこともあったそうです。



この桑酒をもっと多くの方に知っていただきたいと思い、桑酒を使ったケーキやマドレーヌなどのスイーツの製造、販売も始めました。今は山路酒造の店舗と木之本駅内のふれあいステーション「おかん」でしか販売していないのですが、将来的には木之本のお土産として、みなさんに喜んでいただけるような商品になればと思っています。

桑酒は大阪の百貨店でも販売しているのですが、外国人観光客に好評で、中には自国で販売させて欲しいという方もいらっしゃいます。機会があれば、海外での販売*も考えてみたいです。



1/昭和初期の山路酒造。大きなレンガ造りの煙突が木之本のシンボリックな存在であった。阪神淡路大震災後、耐震性を考慮し取り壊された。
2/昭和の初期以前に店の表に吊るしてあった看板。現在は店内にディスプレイとして展示してある。
3/レトロな雰囲気が残る店内の様子。
4.5/本名「島崎春樹」で届いた島崎藤村からの手紙。「桑酒一升をお送り下さい」という内容。
6/桑酒。誰がデザインをしたのかわからないほど古いラベル。

※プラザの販路開拓支援

プラザでは、取引先拡大のためのビジネスマッチング（商談会）の開催や取引に関する相談、海外展開の際アドバイスが受けられる貿易投資相談窓口など、多岐にわたる支援を行っています。

問い合わせ先

(公財)滋賀県産業支援プラザ 経営支援部 販路開拓課 担当/ 谷口 齊・中嶋

TEL : 077-511-1413 FAX : 077-511-1418 E-mail : hanro@shigaplaza.or.jp

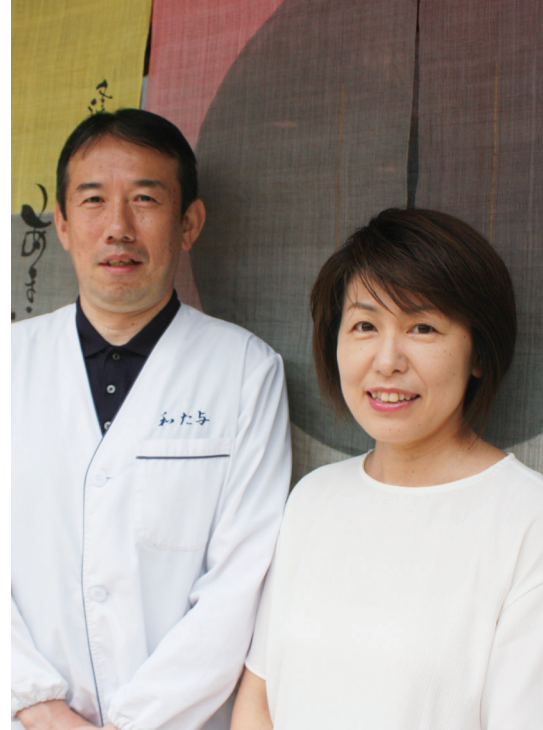
老舗和菓子店が、地域おこしに奮闘。 近江八幡とともに発展を目指す。

御菓子司 和た与

店主 小川 与志和 さん 小川 貴子 さん

「でっち羊羹」の発祥の店だと伝わる「和た与」。江戸時代の文久3年（1863年）に砂糖問屋に奉公していた小川与惣松により創業された。竹の皮に餡を包み蒸して作った羊羹の美味しさが評判となり、創業当時から現在まで、近江八幡の銘菓として親しまれている。

一度は火事で店を失うも見事に再起を果たし、伝統の味を守り続けている。老舗の看板を活かし、新しくカフェを開いたりトライアスロン大会の開催に関わるなど、積極的に地域を盛り上げる役目を買っている。



時代のニーズに合わせ 変化する老舗の味

— 創業から150年以上ですが、老舗の苦労はどんなところにありますか？

お菓子に求められるものは、時代とともに変わっていきます。創業当時、お菓子に必要なものは「甘さ」でしたが、現在では素材の持つ風味を大事にしたものが好まれているように思います。和た与の「で



▲気軽に買える値段だったので、丁稚が奉公先の主人や、帰郷時のお土産として持ち帰ったことから「でっち羊羹」と名前がついた。

ち羊羹」は、竹のほのかな香りと小豆の味を引き立てるため、この30年の間に4回、使用する砂糖の種類を変えています。少しずつ甘みを抑え、あっさりとした味に変化させてきました。製法は創業当時と変わらず、小豆を混ぜる工程だけ機械を使い、他の作業は一つひとつ職人の手によって行っています。

羊羹といえば日持ちのするイメージがあると思うのですが、和た与の「でっち羊羹」は賞味期限が7日です。賞味期限を延ばすことは可能なのですが、素材にこだわりおいしく食べていただくため、あえて賞味期限を延ばすことはしていません。何十年もひいきにいただいているお客様に「いつも美味しいね」と言われるのが、何よりも嬉しいです。

— 地域との関わりを大事にされているそうですね。

子ども達が和菓子を食べる機会が少なくなっているように思います。そのため、小中学生を対象に「見学会」を催し、和菓子の製造現場を見学してもらったり、小学校に出向いて、和菓子職人の仕事について授業を行ったりしています。

また、創業150年の節目に、新しい試みとして「逢茶 あまな」をオープンさせました。「でっち羊羹」やいろいろな餅をアレンジした和パフェや、信楽の朝宮茶などが気軽に楽しめるカフェです。以前から、本店に来るお客様で「ここでお茶は飲めないの?」とおっしゃる方が多かったので、ゆっくり休めるスペースを提供したいと考えていました。「逢茶 あまな」は八幡堀の散策後の休憩場所として、観光客の方などに利用していただいています。

今後は、地域の情報発信基地となり、新しいコミュニケーションの場と

DATA

御菓子司 和た与

- 代表者／代表取締役 小川 与志和
- 従業員数／8名
- 住所／〒523-0872 滋賀県近江八幡市玉木町2丁目3番地
- 創業／1863年
- 業務内容／和菓子製造、販売
- TEL：0748-32-2610



なるような活用も考えています。人と人を繋ぎ、新しい何かを生むきっかけを私たちがお手伝いできればと思っています。



▲「逢茶 あまな」。大正時代の古民家を改装してレトロなカフェとして再生。八幡堀の歴史的景観を活かしたお店が集まるスポット「八幡堀 石畳の小路」にある。

老舗だからできる地域貢献

— 近江八幡市トライアスロン協会の会長をされているそうですね。

はちまん青年経営者会の代表を務めている時、滋賀県トライアスロン協会が開催地を探していると聞きつけ、迷わず手を挙げました。近江八幡の文化や自然を知ってもらえる絶好のチャンスだと考えたからです。

最初は、沖島を望む琵琶湖を泳ぎ、西の湖周辺の田園を自転車で駆け抜け、八幡堀の街並を走るコースを想定していました。しかし街中を走るには行政や警察の協力が必要で、すぐには実現できそうにありませんでした。そこで地元の有志を集め、スポンサーを集め、コースを変更して2015年に第1回目の大会をなんとか開くことができました。

それでも、参加選手約500名、ボランティアスタッフ約500名、観客約2000名が集まり、大成功だったと思います。

特に嬉しかったことは、この大会がトライアスロン初参加だった宇田秀生選手（パラの部）が、2カ月後のアジア大会で優勝し、世界シリーズで2位になるなど急成長を遂げ、第2回の大会に招待選手として帰ってきてくれたことです。

宇田選手以外にも、関わってくれた人達にドラマが生まれ、私たちに感動を与えてくれました。2024年には滋賀で国体が開催されます。それまでこの大会を継続するのが、今の目標です。

トライアスロンの経験のない私が協会の会長に任命されたのは、



「和た与」に信頼があったからこそだと思っています。「和た与」が150年以上も近江八幡で



▲2016年の第2回「びわ湖トライアスロン in 近江八幡」の様子。

けるのは、地域の繁栄があってこそです。町の方が喜んで下さることを、これからも出来る限りお手伝いさせていただきますと思っています。

— 地域資源を活用する事業活動にも積極的だそうですね。

地域資源を活用した新しい商品やサービスの開発に取り組む企業をサポートする事業^{*}に参画しているのですが、応募者の方々は新しいアイデアや、やる気に満ちていて、逆にこちらが刺激を受けることも多く大変勉強になります。

滋賀県には京都の伝統工芸を下支えしてきた優れた技術や文化、素晴らしい自然などが溢れています。地元の人々は、それが当たり前すぎて気付いていないことが沢山あるのではないのでしょうか。視点や見せ方を変え、地域の資源を再発見するお手伝いができれば嬉しく思います。

経営者は時に独りよがりになってしまうのですが、プラザさんには、いつも第三者の目で見えた客観的なアドバイスをいただいています。

私は、幼い頃から名前ではなく「和た与さん」と呼ばれることがほとんどです。「和た与」が愛されている証拠ですし、気を引き締めて頑張ろうと思う瞬間です。店の名を汚さないよう、これからも地域とともに生きていきたいと思っています。

※しが新事業応援ファンド助成金交付事業（平成30年度で終了予定）

地域ブランド力の強化や地域経済の活性化を図るため、地域資源を活用した新しい商品やサービスを創出するための研究開発（企画検討や試作開発）や開発を完了した後の販路開拓の取り組みを支援します。プラザでは、「しが新事業応援ファンド助成金」について事前の質問や相談も受け付けています。

問い合わせ先

（公財）滋賀県産業支援プラザ 経営支援部 創業支援課 担当/長谷川・谷口直
TEL：077-511-1412 FAX：077-511-1418 E-mail：in@shigaplaza.or.jp

若い九代目が描く、五感に訴えかける新しい窯元のスタイル。

めいざんとうぎょう
明山陶業 株式会社

九代目 いしの しんや
石野 伸也 さん

創業は1622年とされる信楽焼の明山陶業株式会社。江戸幕府二代将軍、徳川秀忠の命により、茶壺（腰白茶壺）を献上したと記録がある。九代目の石野伸也さんは、信楽の中ではいち早くインターネットでの直販を始めたり、補助金を活用して新ブランドの構築にチャレンジするなど、時代の先駆者的な存在である。2010年には、長年放置されていた登り窯を整備してカフェやショップを併設した「Ogama」^{おおがま}をオープン。信楽の魅力発信にも貢献している。



老舗は改革の積み重ね 時代の新しさを取り入れる

— ネットショップを始めたきっかけは何ですか？

10年程前に、インターネットショップを開設しました。当時の信楽では、陶器メーカーが卸業者を通さず直販するネットショップはあまり歓迎されない雰囲気がありました。しかし、これからはメーカーにも自社で商品を守る力が必要だ



▲製品は全て職人の手作業で行われる。信楽焼の温もりあるフォルムで、他産地との差別化をする。

と強く感じていたので、周囲の反対を押し切ってネットショップを開設しました。私自身、全く知識がなかったもので、セミナーなどに通いながらのスタートでした。今では売上げの4割程度がインターネットによるもので、経営になくはならない存在です*。

インターネットは物を売るだけでなく、新しい仕事のきっかけにもなりました。弊社のオリジナル商品で丸いふくろうの置物があるのですが、それを見たある企画会社からジブリの人気キャラクター「トトロ」のオブジェが作れないかと依頼されたのです。単純に形が似ているので、この窯元なら作れるだろうと思ったそうです。このトトロが大人気となり、今ではフリーカップや箸置きなど、バリエーションを増やし販売しています。

ネットショップのもう一つのメ

リットは、お客様との接点ができたことでした。それまでは、作り手の都合を優先し、流通しやすい商品ばかりを製造していました。直接お客様と取引することで、私たちには見えていなかった使い勝手やデザイン性について、指摘を沢山いただくことができました。その意見に真摯に耳を傾け、商品を少しずつ改良し、より質の高い商品づくりができるようになったと思います。

—しが新事業応援ファンドを利用されたそうですね。

2010年から3年間、滋賀県立大学や外部デザイナーと共同でファンドを利用し「近江夏の風物詩(ここらし)」というテーマで新しい商品開発にチャレンジしました。初めて事業計画を立てたり展示会に

DATA

明山陶業 株式会社

- 代表者／石野 伸也
- 従業員数／16名
- 住所／〒529-1851 滋賀県甲賀市信楽町長野 1055-1
- 創業／1622年
- 業務内容／陶製品（花器全般・食器・インテリア商品・小物置物）の製造、販売
- TEL：0748-82-0278
- Ogama 〒529-1851 滋賀県甲賀市信楽町長野 947
（営業日：金・土・日・月・祝 11:00～17:00）



出展したりと、大変良い経験になりました。何より、外部と交流することで社内が活性化し、明山窯の可能性が広がっていくような楽しみがありました。

この経験を活かし、今年は「節句人形」のブランド化をすすめています。今まで取引のないインテリアアショップへ販路を拡大するため、デザインや見せ方をさらに洗練させていく予定です。

また、現在1000種類ほどある商品を、本当に必要なものだけに絞っていきたいと考えています。明山窯らしい商品だけを残し、「明山ブランド」として名前で売れる会社にしていきたいです。

今では週に一度スタッフと事業会議を開き、商品や会社の未来について話し合う場を設けています。



▲しが新事業応援ファンドの成果「ポル陶セット」。「366日の花個紋」とコラボレーションした商品。お客様の誕生日ごとに違う「花個紋」を焼入れる。

——老舗を継続していく難しさはありますか？

老舗だからといって、昔やっていたことをそのままやり続けていてはダメだと思います。現状に満足せ

ず、常に新しい事にチャレンジする気持ちが必要なのではないでしょうか。従来のマーケットにとらわれない自由な商品企画や、陶器の新しい可能性と市場の開拓が大切だと考えています。

さらに、日本の陶器製造業は海外製の安い商品に押されて、苦しい経営を強いられています。弊社では、機械化して量産することせず、職人の手作業で一つひとつ心を込めて製品を作っています。「土のぬくもり、人のぬくもりを感じる、こだわりのものづくり」は創業以来、変わらない部分です。

——老舗だからこそできる地域貢献について。

役目を終えて放置されたままの「登り窯」を、地域の文化遺産として後世に伝えるべく周辺の改修を行い、「Ogama」をオープンしました。

「登り窯」は最盛期の1955年頃には信楽の長野だけで85基近くあったそうです。時代とともに、徐々に重油や電気、ガス窯などに代わり、取り壊されてしまいました。「Ogama」では、予約制で陶芸教室も開催しています。信楽焼とともに生きてきた私たち窯元の歴史や文化を多くの方に知ってもらい、さらに魅力ある土地にしていきたいと思います。

特にこれからは「モノづくり」

だけではなく「コトづくり」が必要だと思います。今まで信楽へ来られるお客様は信楽の店舗が集まるエリアで買い物だけをして帰っていく方がほとんどでした。少し中に入った「窯元散策路」の奥に「Ogama」をオープンしたことで、本当の信楽の魅力を知っていただくきっかけになればと思っています。今後は「Ogama」に隣接する民家を改装して、宿泊できる施設にしたいと考えています。

「五感に訴えかける事業」を柱に、信楽の地域と明山窯がともに発展していける道を探っていきたいと思います。



▲Ogamaの店内。コンセプトは「陶を通した、暮らし・文化を創造し、時代の豊かさを伝え発信する場所」。カフェでは明山窯の食器をはじめ、信楽在住の作家さんの器で、コーヒーやスイーツを楽しむことができる。



▲登り窯は山の斜面に、小さな焼成室をいくつも連ねた形の窯。信楽では昭和初期頃まで火鉢や茶釜が焼かれていた。焼かれた後のススが今でも壁に残っている。

※プラザの情報化支援

中小企業の経営力や競争力の強化を図るため、経営課題に対し「IT利活用による解決」をテーマにIT活用セミナーを開催します。また、企業に役立つ情報を発信し、企業の情報化促進などのご相談にもお応えします。

問い合わせ先

(公財)滋賀県産業支援プラザ 総務企画部 情報企画課 担当/ 瀬村・田代・市原

TEL : 077-511-1411 FAX : 077-511-1418 E-mail : jouhou@shigaplaza.or.jp

伝統工芸品「彦根仏壇」を守りながら、やさしく地域と人を活性化させる。

株式会社 永樂屋

代表取締役社長 宮川 孝昭 さん 取締役副社長 宮川 富子 さん

戦のなくなった江戸時代、武具職人が仏壇製作へと職を変えたことによって城下町で仏壇産業が盛んになった。そのため仏壇業界を「しあわせ産業」と呼ぶ風習がある。1820年創業の永樂屋では、時代に先駆け「メーカー直販」「作り手の思いを伝えるブランディング」「積極的な女性の登用」などを実施。「全国伝統的工芸品仏壇仏具展」では第1回通商産業大臣賞（現経済産業大臣賞）を受賞するなど高い技術力を持ちながら、現代の生活スタイルに合わせた全く新しい仏壇「玉」の開発などで、彦根仏壇の発展を牽引している。



仏壇は「価値ある生」をもた らす存在

—彦根仏壇の特長を教えてください。

彦根仏壇は工部七職と言って、木地師、塗り師、金箔押し師、宮殿師、彫刻師、蒔絵師、鋳金具師と7工程それぞれに専門の職人がいます。木地師は設計図の代わりに「杖」と呼ばれる1本の細長い木の棒に印をつけたものを使って、仏壇の土台となる各部品を制作します。塗り師は塗り・研ぎ・磨きの作業を何十回と繰り返す、彦根仏壇の特色である木目出し塗りで、漆特有の深みのある光沢を出していきます。

どの職人も先代から受け継いできた独特な技術を持っており、それを結集させた仏壇は、まるで芸術作品のようです。この技術力が認

められ、滋賀県内の寺院内陣の修復も承っております。

—老舗を守り抜く苦勞や工夫はありますか。

永樂屋はもともと製造卸の会社でした。「江州壇」として全国へ広く



▲仏壇の設計図「杖」。1本の棒に印をつけただけのものだが、職人が見れば仏壇の全体像がわかる。

出回ること、小売店様からのご要望も高度なものになり、また伝統的工芸品として、国に認められたことによって技術が磨かれてきました。その結果、通商産業大臣賞や滋賀県知事賞など、沢山の賞を頂くことができました。

高度経済成長が終わった昭和48年頃からは小売りにシフトチェンジしていきました。直接お客様との接点ができることで「永樂屋」の名前を認知していただき、ブランドが確立されていったように思います。

バブル期には中国製の安価な仏壇が大量に出回るようになり、弊社でも中国に工場を移そうと何度か視察に行きました。しかし彦根仏壇を絶やさないためには、国内で職人を育てる必要があると考え直し、日本での製造にこだわることにしました。

バブルがはじけた平成8年に、

DATA

株式会社 永樂屋

- 代表取締役社長／宮川 孝昭
- 従業員数／53名
- 住所／〒522-0031 滋賀県彦根市芹中町40
- 創業／1820年
- 業務内容／仏壇製造・販売、修復・洗浄、寺院施工
- TEL：0749-22-1446（代表）



旧工場を倍に増床して、作業場をお客様がガラス越しに自由に見学できる彦根工場をリニューアルオープンしました。職人というのは工房の中で黙々と作業するのが当たり前で、当時はかなり反対されました。しかし、緻密な作業や技術の高さを知ってもらうことで、安い中国製ではなく、彦根仏壇を選んでもらえるんだと説得したところ、最初はしぶしぶ協力してくれた職人達も、今では積極的にお客様との会話を楽しんで技術をアピールしています。こうしたコミュニケーションは、職人の仕事への意識や向上心を高め、心の込もった本当のいい仏壇づくりへ繋がっていると思います。

現在の仕事の約半分は、古くなった仏壇の修復・洗浄作業になります。50年前に父が作った仏壇を、今度は私が修復し、お客様にお返しします。私が作った仏壇も、何十年後には次の世代の職人が修復するでしょう。老舗とは、そのようなご縁で存続しているのかもしれませんが。

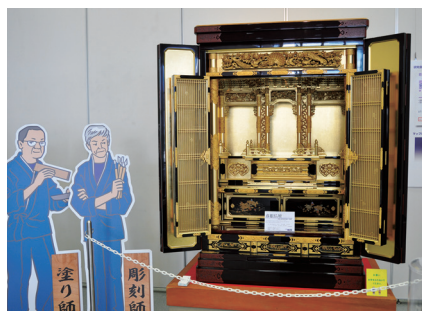
永楽屋では、ご購入いただいた時からお客様とのご縁が始まると考えています。毎年春と秋には、工部七職の技を間近に見ていただける「ほうかてん宝華展」を開催したり、年に一度、仏壇、仏具の「くようえ供養会」を行ったりして、できるだけお客様との接点を持つようにしています。

— 女性の起用に積極的です。 —

昔から仏壇業界は男性社会でした。小売業に力を入れ始めた頃、社交的な女性の事務員が仕事の合間に接客するようになったのですが、それを見て、やはり店に立つのは女性の方が向いているのではないかと感じたのです。

昭和48年に草津店を開店した時、求人に応募してきた女性に店長を任せることにしました。周囲からは反対の声もありましたが「とにかく仕事がしたい」という彼女のやる気を信じた結果、非常にいい業績をあげてくれました。おかげで、女性の起用に対する社内の理解も得られ、その後、女性のパートを積極的に採用することになりました。中には、赤ちゃんを連れて出勤する人や、1日2時間だけのパートから、今は副店長になった人もいます。

弊社では、最初から女性の働く環境を整えていたわけではありません。人それぞれにあったスタイルで働けるよう、周りが協力していくうちに自然と「女性の働きやすい



▲コラボしがギャラリーでの展示の様子。気軽に仏壇を見られるとあって、普段、店舗に訪れないような多くの人達が足を止めた。

職場」になっていました。

今は、社員の半分以上が女性ですし、パートから社員、管理職への登用も積極的に行っています。

— プラザの展示ギャラリーを利用されましたが、反響はありましたか。 —

同じ滋賀県内ですが、大津では彦根仏壇よりも、地理的に近い京仏壇の方が親しまれているようです。平成21年に出品した大津店の認知度アップのため、プラザさんのギャラリーをお借りし、1カ月間仏壇を展示させていただきました*。

伝統的な彦根壇や、現代の住宅にもマッチするように作られた「玉」という斬新なデザインの仏壇などを紹介し、多くのお客様にご来場いただきました。立地も良いので、情報発信の場として最適だと思います。

これをきっかけに、彦根仏壇のすばらしさを、もっと多くの方に知ってもらいたいと思います。



▲現代の住宅にマッチするようなシンプルなデザインの「玉」。壁に掛ける形なので、スペースの限られたマンションなどでも設置可能。平成15年の全仏展では彦根市長賞に輝いた。

※展示ギャラリー

コラボしが21の1階に県内中小企業の製品や特産品等の展示ができるエリアを設けています。特に、販売力の脆弱な中小企業やベンチャー企業にとっては、新製品、新サービスおよび新技術等が手軽にアピールでき、販路拡大や技術交流の促進を図ることができます。また、展示内容をマスコミに資料提供していますので取材も多く、コストを抑えた広報ができます。

問い合わせ先

(公財)滋賀県産業支援プラザ 総務企画部 情報企画課 担当/ 瀬村・田代・市原

TEL : 077-511-1411 FAX : 077-511-1418 E-mail : jouhou@shigaplaza.or.jp

プラザの人材育成

滋賀県中小企業経営基盤・ 技術向上等研究会

企業会員相互による
技術向上や自立化の啓発を
図る研究会です。

プラザでは、ビジネス研修の一環として標記研究会を実施しています。会員相互による技術向上や自立化の啓発を通じ、ネットワーク形成に結びつけることによって、会員企業の振興に寄与することを目的としています。平成28年度は、中小企業の稼ぐ力を追求するため、「稼げる企業を目指して～わが社独自の経営戦略～」というテーマで研究しています。

要 領

- ①対象 プラザに受発注企業登録している県内中小企業
- ②参加者 原則として代表者もしくは、これに次ぐ者(ただし、現場第一線のスタッフの参加も可能です)
- ③定員企業数 40企業
- ④事業の内容 技術・製品・市場等の開発、開拓に役立つ知識の習得、情報交換やネットワーク形成の事例研究。先端技術向上や自立化に成功された企業等による講演および工場見学など
- ⑤実施期間(28年度)平成28年7月～平成29年3月(6回開催)(29年度募集は6月の予定)
- ⑥会費 1社1万円(但し、事業で臨時に経費が必要となった場合はその都度徴収いたします)

会員企業様からの声



●研究会には経営者・取締役だけでなく研究会企業の社員であれば誰でも参加することができるので、社内の人材育成のために大変有効だと感じています。

特に普段の業務で他社との接点が無い社員は、とかく内向きになりがちなのですが、研究会に参加して他社を知ることで、改めて自社の良い所も悪い所も知るきっかけになっているように感じています。

●若かりし頃、赤字経営で夜も寝れない時がありました。悩んで先輩社長に相談したところ、「心配するな、命までは取られへん」と言われてどれだけ勇気を得たことか！こんな相談事も気軽にできる研究会は、私にとって「中小ものづくり企業の原点」を学ばせてもらえる「経営の道場」です。

●研究会には22年位前に入会させて頂きました。当時は35歳の若輩者で、会社経営について本質的なことが理解できていませんでした。そんな二代目の私に対して、先輩の社長さん達からアドバイスや時にはダメだしをして貰いました。また会社経営の師匠や同世代のすばらしい仲間もでき、色々な勉強をしながらやがて社長業を引き継ぐことができました。

お問合せ先

(公財)滋賀県産業支援プラザ 経営支援部 販路開拓課 担当/中嶋

〒520-0806 滋賀県大津市打出浜2番1号 コラボしが21 2階

TEL:077-511-1413 FAX:077-511-1418 E-mail:hanro@shigaplaza.or.jp

地域の創業応援隊事業

起業者の発掘から育成までを
支援する人材を養成します。

平成28年度 インキュベーション・マネジャー(IM)養成研修始まる!

創業に際しての不安*を解消し、促進を図るために、プラザでは滋賀県の各地域において、起業者の発掘から成長までを身近に支援できる人材(インキュベーション・マネジャー)を養成する「地域の創業応援隊事業」を6月よりスタートしています。

この事業は、県内の産業支援機関やビジネス・インキュベーション(BI)施設において創業支援に携わっている方々を対象とし、今年で2年目になります。

1年目は、10名のインキュベーション・マネジャーが誕生しました。今年は11名が研修を受講中です。

研修は、6月に3日間にわたる前期スクーリングをかわきりに、11月中旬に開催する後期スクーリングまで、約5か月半に及びます。

6月の前期スクーリングでは、事業概念理解、起業者育成、地域産業の創造事例等について講義と演習を行い、7月からはOJTによる起業者対応実習が始まりました。この実習は、各受講者に1名のIMインストラクターがつき、受講者に指導・助言を行いながら、起業者対応のスキル向上を図るものです。

※創業に関心を持つ人に対する中小企業白書の調査・分析によると、創業に際して「相談相手がいない(約40%)」、「相談に抵抗を感じる(約30%)」とする人が多く、相談しにくい理由として「起業家や経営者としての能力や素養を否定されることへの不安」、「相談しても満足いく答えを得られないと思っているから」が挙げられています。

研修スケジュール

①前期スクーリング 6月1日～6月3日

②OJT(On-the-Job Training)

- 起業者対応実習 7月1日～10月31日
- ビジネス・インキュベーション施設実習
7月21日(コラボしが21インキュベーション)
10月20日(長浜バイオインキュベーションセンター)
- 創業セミナー研修-計4回

③後期スクーリング 11月17日～18日



開講式



前期スクーリング

お問合せ先

(公財)滋賀県産業支援プラザ 経営支援部 創業支援課 担当/船越、川端

〒520-0806 滋賀県大津市打出浜2番1号 コラボしが21 2階

TEL:077-511-1412 FAX:077-511-1418 E-mail:in@shigaplaza.or.jp

プラザの人材育成

滋賀発の産業・雇用 創造推進プロジェクト

企業の新事業展開や販路拡大、
人材確保を支援します。

産業・雇用創造推進センターでは、滋賀県が実施する「滋賀発の産業・雇用創造推進プロジェクト」のうちの次の3つの事業を受託しています。県内の「高度モノづくり・環境」分野と「食料品」分野の製造業(業種指定があります)に重点を置き、人材確保や新製品の開発・新規事業展開の取り組みの支援を行っています。即戦力となる高度専門人材の確保や若年人材の確保を考えておられる事業所は、ぜひ、活用をご検討ください。事業は、平成29年度まで実施します。



高度専門人材確保支援事業

(企業提案型人材力確保事業)

新規事業展開や販路拡大のための、高度な技術・知識・経験等を有する人材の雇用に必要な経費を支援します。(上限額:200万円/人)

27年度は、3事業所で活用いただきました。



新規事業展開トライアル支援事業

(企業提案型人材力確保事業)

新規事業展開等に向けた試作開発や販路拡大に係る経費の一部を支援します。(上限額:50万円/件)

27年度は、2事業所で活用いただきました。



高度専門人材確保支援事業と新規事業展開トライアル支援事業については、毎年度、事業所さまから事業の提案の募集を行い、事業の採択を行います。

第2次提案募集中 9月9日(月) まで。

(状況により9月下旬から第3次提案募集を予定)

滋賀のモノづくり企業合同就職面接会の開催

(産業別就職支援事業)

中小企業等の事業所と若年求職者とのマッチングを支援します。

27年度は、2会場に49事業所にご参加いただきました。



合同就職面接会は、毎年度、県下2か所で開催します。

平成28年度予定

長浜会場 10月4日(火) 13:30~

草津会場 1月25日(水) 13:30~

支援対象業種(13業種)

「高度モノづくり・環境」分野

- 繊維工業
- 化学工業
- プラスチック製品製造業
- 窯業・土石製品製造業
- 金属製品製造業
- はん用機械器具製造業
- 生産用機械器具製造業
- 業務用機械器具製造業
- 電子部品・デバイス・電子回路製造業
- 電気機械器具製造業
- 輸送用機械器具製造業



「食料品」分野

- 食料品製造業
- 飲料・たばこ・飼料製造業



※詳しくは、産業支援プラザホームページのプロジェクトの情報をご覧ください。

お問合せ先

(公財)滋賀県産業支援プラザ内 産業・雇用創造推進センター

〒520-0806 滋賀県大津市打出浜2番1号 コラボしが21 2階

TEL:077-511-1424 FAX:077-511-1418 E-mail:sksc@shigaplaza.or.jp

滋賀ものづくり 経営改善インストラクター 養成スクール

ものづくり技術を
習得し、活用できる
人材を育成します。

講座の狙い

県内企業の経営基盤強化・安定を図るため、企業内に“ものづくり技術”を習得し、活用できる人材を育成します。現役、企業OBを対象とした滋賀ものづくり経営改善インストラクター養成スクールで育成された人材は、現場の改善を行い、企業のものづくり組織の技術向上と能力醸成を図ります。

受講対象

- ①滋賀県内企業現場責任者、幹部候補者等^{※1}
- ②ものづくり企業等退職者(例:工場長、生産管理部門責任者等を経験された方等)^{※2}

※1 県内企業現場責任者等現役の方については、事前に経営責任者等へ講座概要および目指すものについて説明を行い、スクールの受講についての理解や、業務に支障のない範囲で滋賀ものづくり経営改善センター事業への協力を了承いただいたうえで受講対象とします。

※2 ものづくり企業等を退職された方については、事前に講座概要および目指すものについて説明を行い、修了後のインストラクター派遣事業など、滋賀ものづくり経営改善センターへのご協力を承諾いただいたうえで受講対象とします。

講座内容

- ①ものづくり概論(ものづくりに必要な基礎概念 等)
体系的なものづくりを学ぶ講座となります。
- ②理論・演習(品質管理、生産性、QC、5S、マネジメント、コーチング等)
組織能力構築の重要性および具体的な手法を学ぶ講座となります。
- ③現場診断実習
ものづくり概論、理論・演習で学んだ知識を具体的に活かす実習を行います。

講座概要

- ①実施期間 平成28年9月10日～平成29年1月28日
(23回(予定)、毎週土曜日実施、現場診断実習は1月の金、土曜日で実施)
- ②受講料:ものづくり企業を退職された方 10万円(税抜)
県内企業現場責任者、幹部候補者等 25万円(税抜)



滋賀ものづくり経営改善
インストラクターを養成

社内人材育成

改善実施

現場診断
改善提案

ものづくり
技術向上

ものづくり組織
能力醸成へ



スクール修了者を対象とした「定石研究会」、「ものづくり道場」等で、現場改善スキルの向上と改善知識の共有・蓄積を図る。

お問合せ先

(公財)滋賀県産業支援プラザ 滋賀ものづくり経営改善センター

〒520-0806 滋賀県大津市打出浜2番1号 コラボしが212階

TEL:077-511-1423 FAX:077-511-1418 E-mail:mmic@shigaplaza.or.jp

滋賀県よろず支援拠点

よろず支援拠点では、業種にかかわらず、中小企業・小規模事業者が抱えるあらゆるお悩みや課題の解決をお手伝いします。相談は何度でも無料で受けることができます！

経営を改善したい

売上を上げたい！

事業計画ってなに？

事業を始めたい

補助金をうまく活用したい

活動コンセプト

売上UP
経営改善



経営相談

資金調達
経理

強みの発見
事業戦略

市場調査
マーケティング

市場創造
海外展開
販路開拓

メディア活用
PR
広報

商品デザイン
パンフレット
デザイン

特許など
知的財産

「バックオフィス」として
多様な経営課題をサポートし、
「伴走型支援」で事業者の皆さまと
一緒に課題解決を図ります。

introduction

よろず 支援拠点 スタッフ



北村 省一(CCO)

【アドバイス内容】
事業戦略、事業計画、ビジネスモデルづくり、
潜在顧客づくり
【資格及びキャリア】
中小機構「新連携」プロジェクトマネジャー、
ネットワーク事業上級アドバイザー
【ひとこと】
経営については、悩まずまずご相談ください。



西山 彰子(CO)

【アドバイス内容】
創業・起業、人材育成、生産管理、販売管理
【資格及びキャリア】
ファイナンシャル・プランナー
(CFP認定者)
【ひとこと】
これから創業・起業を考えておられる方は気軽にお越しください。



堤 裕司(CO)

【アドバイス内容】
財務(税務)、知的資産経営、事業計画策定支援
【資格及びキャリア】
税理士、ITコーディネーター
【ひとこと】
事業のお金まわりは何でもご相談ください。



辻 紳一(CO)

【アドバイス内容】
マーケティング戦略、商店街の個店支援、事業計画策定支援
【資格及びキャリア】
中小企業診断士
【ひとこと】
地域が人をつくり、人が地域をつくるを合言葉に、人の生業を支援します。



羽柴 秀一(CO)

【アドバイス内容】
経営一般、資金計画、ベンチャー企業の金融・経営、人材育成支援、事業計画策定支援
【資格及びキャリア】
中小企業診断士
【ひとこと】
資金繰りなど、キャッシュフロー改善のお手伝いをいたします。



池淵 ゆかり(CO)

【アドバイス内容】
経営改善、人事・労務、IT活用(生産性向上)、知的資産経営支援
【資格及びキャリア】
中小企業診断士
【ひとこと】
業務分析や業務改善にも取り組み、ITを活かした業務の効率化の支援を行います。



徳永 美岐(CO)

【アドバイス内容】
商品デザイン、パッケージデザイン、チラシ作成支援
【資格及びキャリア】
大手家電メーカーで商品デザイン開発に携わる。
【ひとこと】
商品・サービスを顧客に届けるためのアプローチを見つけ、実行するための支援をいたします。



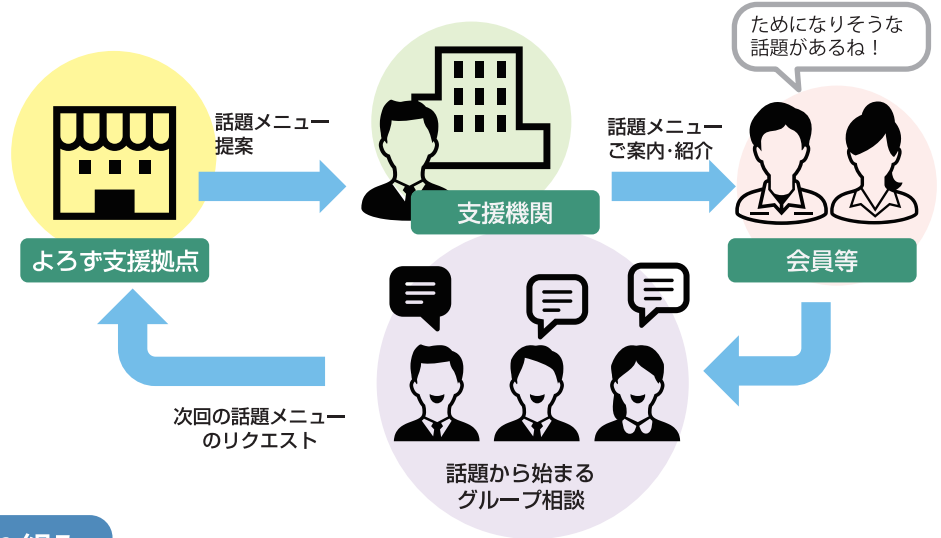
28年度 新たな取り組み

支援機関での 出前グループ相談

事業者への相談対応と話題提供として、「出前グループ相談」を実施します。テーマごとに相談者3~5名の参加により、各支援機関に伺います。

【話題メニュー例】

- 後悔しない創業
- 金融機関との上手な付き合い方
- 知っておくと役立つ税務等



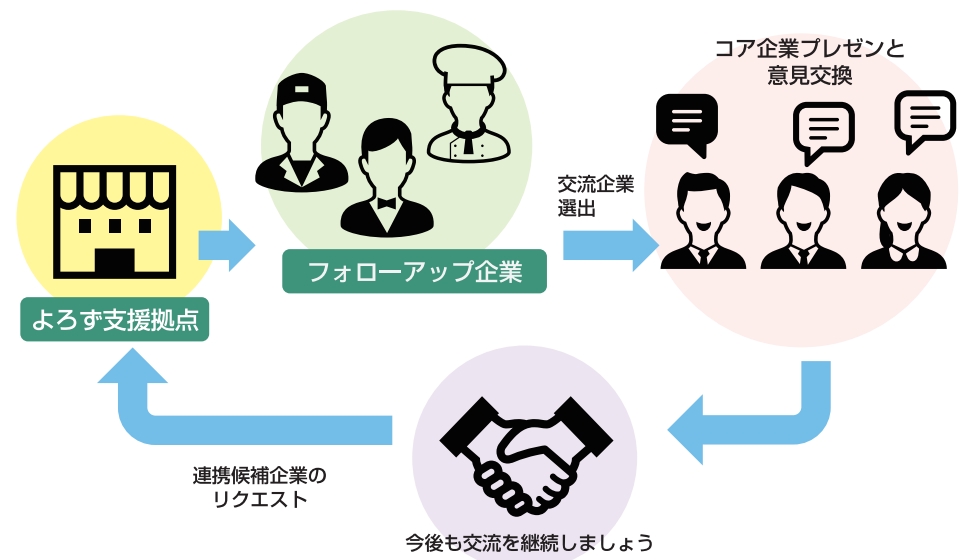
28年度 新たな取り組み

支援企業 ビジネスマッチング

フォローアップ企業様同士のビジネスマッチングを開催します。事業者の事業拡大に繋がるよう、事業機会・交流機会を提供します。

【テーマ例】

- 食関連
- 工芸品関連
- 製造と販売
- 情報関連
- 生産者と流通
- 生産者とデザイン



お問合せ先

(公財)滋賀県産業支援プラザ内 滋賀県よろず支援拠点

〒520-0806 滋賀県大津市打出浜2番1号 コラボしが21 2階

TEL:077-511-1425 FAX:077-511-1418 E-mail:yorozu@shigaplaza.or.jp



いきいき滋賀モノづくりセミナー in 米原

- 日時：2016年10月5日（水）13：00～17：00
- 場所：滋賀県立文化産業交流会館（米原市下多良二丁目137）

- 講演 テーマ：次世代ロボット創造のための考えるヒントについて
【講師】立命館大学ロボティクス学科教授/ロボティクス研究センター長
元日本ロボット学会会長 工学博士 川村 貞夫氏
- 討論会 テーマ：滋賀県におけるロボットの利用や製造について
【パネリスト】スキューズ(株) 常務取締役 市川 裕則氏
(株)ナレッジ 代表取締役社長 野邊 善行氏
辻プラスチック(株) 取締役 辻 喜勝氏
- 交流会 名刺交換・情報交換を通じて、同業種・異業種の企業とのネットワークを作るチャンスです！



講師 川村 貞夫 氏

お問合せ先 (公財)滋賀県産業支援プラザ 経営支援部 販路開拓課 担当/植村・中嶋

TEL：077-511-1413 FAX：077-511-1418 E-mail：hanro@shigaplaza.or.jp

出張相談会 in 米原

- 日時：2016年10月5日（水）12：00～17：00
- 場所：滋賀県立文化産業交流会館（米原市下多良二丁目137）

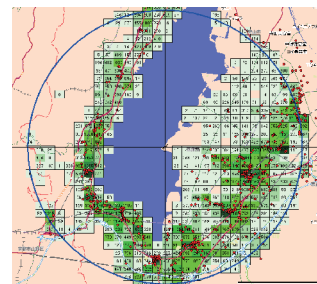
新たにビジネスをお考えの方、企業経営でお悩みの方、まずはご相談にお越しください。

募集対象：滋賀県内に事業所を有する中小企業
概要：相談内容に応じ、プラザの相談員が対応

■相談メニュー

- ①販路開拓相談 ②経営改善相談 ③資金調達相談 ④国際ビジネス相談
- ⑤取引あっせん相談 ⑥下請かけこみ寺 ⑦商圏分析コーナー
- ⑧その他の相談 ⇒創業相談、経営革新計画、知的財産相談、各種補助金相談
- ⑨無料弁護士相談 ⇒当日弁護士が相談対応します。（14：00～16：00）

※商圏分析コーナー紹介
あなたのお店の「商圏マップ」を作成いたします。



お問合せ先 (公財)滋賀県産業支援プラザ 経営支援部 経営相談室 担当/北川・杉本

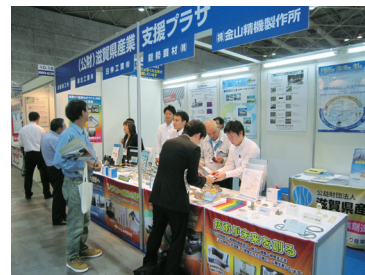
TEL：077-511-1413 FAX：077-511-1418 E-mail：keiei@shigaplaza.or.jp

関西機械要素技術展に「しが新産業創造ネットワーク」 会員企業5社が共同出展します！

- 会期：2016年10月5日（水）～7日（金）
- 会場：インテックス大阪（大阪府大阪市住之江区）

展示会では、県内中小企業の秀でた製品・保有技術の展示を行い、産学官連携コーディネータが県内中小企業の持つ技術と県内外を問わず幅広い川下企業等との技術マッチングを行います。

展示会名： 第19回関西機械要素技術展（M-Tech KANSAI）
会場： インテックス大阪（大阪府大阪市住之江区）
出展ブース： 6号館B 31-19
出展企業： (株)アイゼン、近畿精工(株)、草津電機(株)、スマック(株)、(株)ミヤジマ



お問合せ先 (公財)滋賀県産業支援プラザ 連携推進部 ものづくり支援課 担当/福井・草間・有宗

TEL：077-511-1414 FAX：077-511-1418 E-mail：shin@shigaplaza.or.jp

しがウェルネスファーム 第3回健康支援サービス創出セミナー

●日時：2016年10月17日（月）13：30～17：15 ●場所：コラボしが21（大津市打出浜2番1号）

■講演 「経済産業省におけるヘルスケア産業の振興策について(仮)」

経済産業省 近畿経済産業局 バイオ・医療機器技術振興課 課長補佐 八田 明洋 氏

■「ローソンの『健康』への取り組み(仮)」

(株)ローソン 経営戦略本部 戦略統括 大矢根 寿子 氏

■ニーズ・シーズ展示会、交流会

参加者間の意見交換を促進するために、現場が抱えているニーズや大学、企業等の持っているシーズを募集して展示するとともに、交流の場を提供します。

【しがウェルネスファームとは】

“治療・介護から予防への転換”に寄与する新たな健康支援サービス事業の創出を支援するプラットフォームです。詳細はホームページ(<http://www.shigaplaza.or.jp/swf/>)をご覧ください。



昨年度開催したセミナーの様子

お問合せ先 (公財)滋賀県産業支援プラザ 連携推進部 医工連携課 担当/山崎・梅村

TEL：077-511-1414 FAX：077-511-1418 E-mail：swf@shigaplaza.or.jp

しが新事業応援ファンド助成金交付事業

しが新事業応援ファンド助成金交付事業 URL <http://www.shigaplaza.or.jp/josei/>

「しが新事業応援ファンド助成金交付事業」は、基金の運用益で地域資源を活用し新商品やサービスの開発への取り組みに対して助成している事業です。

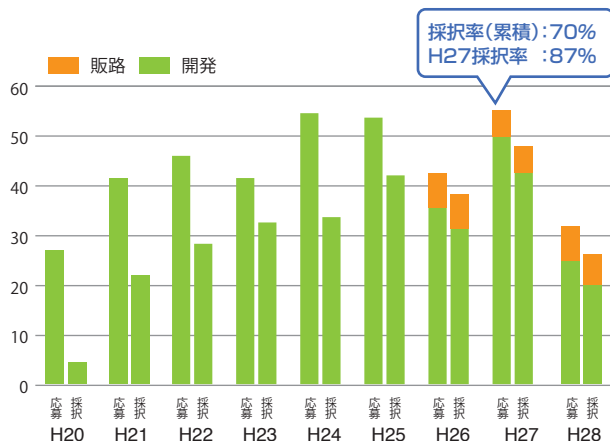
これまでの応募件数は、394件、採択件数277件、平均採択率は70%であり、助成金支払合計2.8億円、ファンド助成金対象事業の売上合計19.9億円となっており、その経済効果は大きいものとなっています。

この助成事業は、平成30年度で終了となります。新商品・新サービスをお考えの方は是非お早目に「しが新事業応援ファンド助成金交付事業」の活用をご検討ください。

次回募集期間(予定) 平成29年1月4日(水)～1月20日(金)

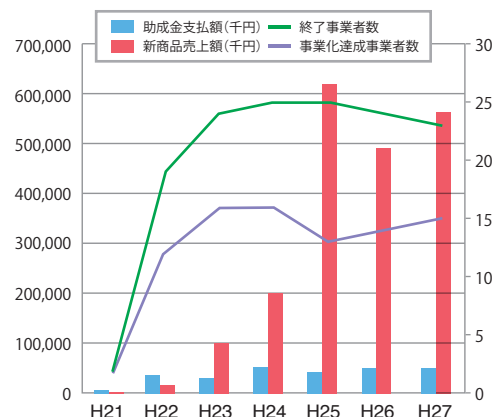
これまでの実績(累積件数)は？

応募券数(394件)、採択件数(277件)



これまでの実績(新商品売上高)は？

助成金支払累計(2.8億円)、売上累計(19.9億円)



お問合せ先 (公財)滋賀県産業支援プラザ 経営支援部 創業支援課 担当/長谷川・谷口直

TEL：077-511-1412 FAX：077-511-1418 E-mail：in@shigaplaza.or.jp

イベント・セミナー案内

10月～12月に開催予定のイベント・セミナーの一覧です。
開催日の約1ヶ月前から、参加募集しますので、プラザホームページ
またはメルマガをチェックしてください。



開催予定日	イベント・セミナー名	概要	対象	定員人数	担当課
10/5 水曜日	ビジネスカフェ あきんどひろば inマイママhouse	【情報発信】 ホームページやSNSなど効果的な情報発信の方法を学ぶ 講師：晴々屋 代表 中園 陽二 氏 会場：マイママhouse（託児付き）	創業を考えている女性 ※男性の参加も可	20名	創業支援課
10/5 水曜日	いきいき滋賀 モノづくりセミナー in米原	大手企業のグローバル化等により「下請体質」の脱却が求められている中小企業の事業機会の増大や企業価値の強化・向上及び新規成長分野への進出などに向けて企業の自立的・持続的な成長を促すことを目的に講演、パネルディスカッション、参加者同士の交流会を開催する。	県内モノづくり 中小企業	50名	販路開拓課
10/14 金曜日	ビジネスカフェ あきんどひろば in滋賀大学大津 サテライトプラザ	【会計知識】 初めて立てる事業計画、起業に必要な会計知識 講師：小川宗彦税理士事務所 小川 宗彦 氏 会場：滋賀大学大津サテライトプラザ	創業を考えている方	30名	創業支援課
10/17 月曜日	しが ウェルネスファーム セミナー	先進事例の紹介やニーズ・シーズ発表の機会等を通じて関係者を糾合し、新たな健康支援サービスの創出に向けた気運の醸成と担い手の発掘を図るとともに、ヘルスケア現場の課題や解決策を収集する。また、しがウェルネスファームの取組を紹介し、今後、健康支援サービス分野への進出を考えている企業や課題を抱えている現場の関係者のさらなる参画を促す。	保健・医療・ 福祉団体、県内企業、50～ 大学・試験研究機関、100名 産業支援機関等		医工連携課
10/18 火曜日	ビジネスカフェ あきんどひろば inコラボしが	【写真撮影テクニック】 よい商品であったとしても、写真が悪ければ売れない。商品写真を上手に撮るコツやノウハウを学び、売上向上につなげる。 講師：アドバンスクラフト 伊藤 悠平 氏 会場：コラボしが3階 中会議室	創業まもない方	40名	創業支援課
10/26 水曜日	貿易実務 基礎講座	海外取引の基本的ルール、用語、取引条件などの基礎的知識の習得を図る。	海外展開をしている企業	40名	販路開拓課
10月 下旬	モバイル マーケティング セミナー	スマホ等の移動デバイスの普及したことで、インターネットの入り口が多様化している。そこで、スマホ向けのマーケティング手法を提供する。	主に小売販売をしている企業	20名	情報企画課

プラザが企画・実施する各種イベント・セミナーに参加してみませんか！！



プラザホームページ

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



プラザメールマガジン

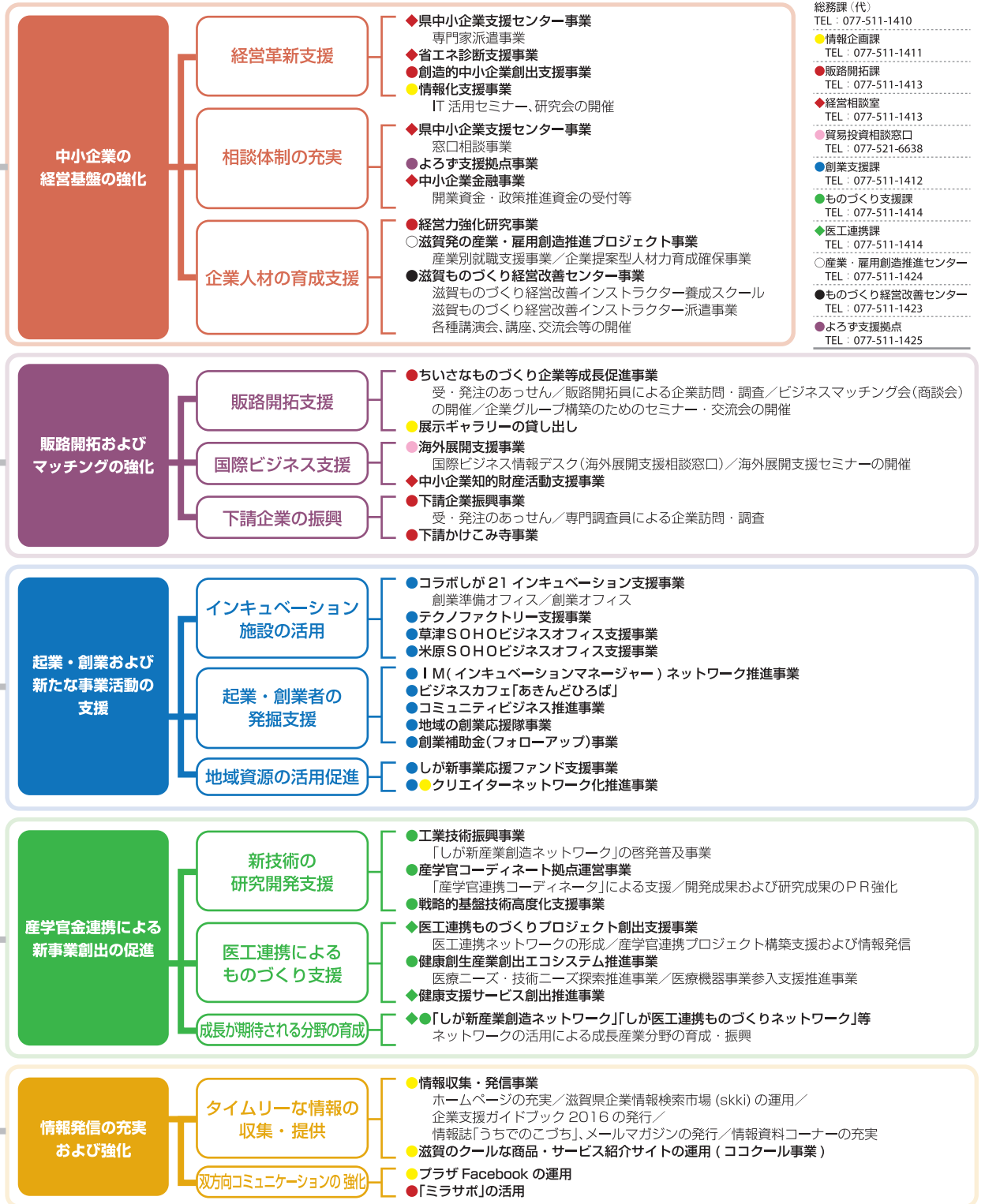
<http://www.shigaplaza.or.jp/mlmgnw/>

(※メルマガ配信登録は、無料です。)

※掲載内容は予定ですので、詳細はホームページ等で確認してください。

開催予定日	イベント・セミナー名	概要	対象	定員人数	担当課
11月 中旬	BtoB マーケティング セミナー	マーケティングオートメーションはじめとする新たな技術登場や海外調達の一部国内回帰など、企業間取引の重要性が変化している現状を踏まえ、BtoBに焦点をあてITを最大限活かすマーケティングについて情報提供する。	企業間取引を中心に事業展開している企業	30名	情報 企画課
11/24 木曜日	ビジネスカフェ あきんどひろば inコラボしが	【経営強化】 比較経営の視点から強い起業家とは何か創業まもない方にとって、強い起業家になるために何が必要か。比較経営の視点から学ぶ。 講師：滋賀大学 柴田 淳郎 氏 会場：コラボしが3階 中会議室	創業まもない方	40名	創業 支援課
11/25 金曜日	英文Eメール講座	海外との英文メールの経験がある方、初めて貿易実務を担当することになった方などを対象に、英文ビジネスメールの書き方や海外とのコミュニケーションの方法を学ぶ。	海外展開をしている企業	40名	販路 開拓課
12/7 水曜日	ビジネスカフェ あきんどひろば inマイママhouse	【資金】 起業に必要なお金の知識 起業するには一定の資金が必要です。夢の実現のための資金をためること、お金のやり取りから信頼を得たり、失うことなど、お金に関する知識、取引について学び、起業に活かす。 講師：レディゴ社会保険労務士・FP事務所 代表 小野 みゆき 氏 会場：マイママhouse (託児付き)	創業を考えている女性 ※男性の参加も可	20名	創業 支援課
12月 月上旬	アナリティクス マーケティング セミナー	企業が保有している内部資産（販売データ、顧客データ、アクセス解析等）を、戦略の立案から実施までのマーケティングに活かす方法を提供する。	企業の中にある資産を活用したい企業	20名	情報 企画課
12/15 木曜日	ビジネスカフェ あきんどひろば in滋賀大学大津 サテライトプラザ	【ホームページ&SNS活用】 起業前の方が、情報発信をするためのツールとして、ホームページやSNSの有効活用法を学ぶ。 講師：株式会社ブックスタンド 代表取締役社長 笹本 正明 氏 会場：滋賀大学大津サテライトプラザ	創業を考えている方	30名	創業 支援課
12月 中旬	しが医工連携 ものづくり ネットワーク会議 (年2回開催)	医療・健康管理機器の開発に取り組む企業等や大学・研究機関、行政・支援機関等により「しが医工連携ものづくりネットワーク」を組織し、講演会・交流会を開催することにより、産学官交流や研究開発グループ結成に向けた情報交換等を行う。	医療機器開発に意欲的な企業、大学・試験研究機関等	100~ 150名	医工 連携課

多様な支援・幅広い情報の提供・築きあげたネットワークの連携・
多様な人材の活用等により、中小企業者等を支援します。



総務課(代)
TEL: 077-511-1410

● 情報企画課
TEL: 077-511-1411

● 販路開拓課
TEL: 077-511-1413

◆ 経営相談室
TEL: 077-511-1413

● 貿易投資相談窓口
TEL: 077-521-6638

● 創業支援課
TEL: 077-511-1412

● ものづくり支援課
TEL: 077-511-1414

◆ 医工連携課
TEL: 077-511-1414

○ 産業・雇用創造推進センター
TEL: 077-511-1424

● ものづくり経営改善センター
TEL: 077-511-1423

● よろず支援拠点
TEL: 077-511-1425



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

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)



【編集後記】 時が移り、人が変わり、ものの価値観が多様化する中で、古いしきたりに固執することなく、大事なものを守り抜くために変わろうとした老舗企業の奮闘ぶりはいかがでしたか。伝統を引き継ぐため、看板を汚さないため、そして生き残るため、新しいものを取り入れ勇気をもって前に進む姿に感動を覚えました。社会見学などを通し、古き良き日本の美しい心を子どもたちに伝える老舗の役割は、変わりゆく未来にさらなる意義を持つことなのでしょう。しかし、その一方で、次世代への事業継承など老舗ならではの課題も多く抱えています。プラザは、そうしたお困りの課題に微力ながらも助けができればと願っています。