

UCHIKOCHI

vol.61

Uchide no Koduchi

成長企業の 次の一手

特集1 成長企業の次の一手

- 湖北精工(株) P 2
甲賀高分子(株) P 4
(株)伊吹機械 P 6

特集2 元気企業!紹介

- (株)いろあわせ P 8
(株)アンデケン P10

成果事例

- 外国出願補助金・専門家派遣事業 P12
しが新事業応援ファンド P14

プラザのお知らせ

- トピックス P18
イベント・セミナー案内 P19



公益財団法人

滋賀県産業支援プラザ

平成30年1月発行



次代のもの 最前線の人

湖北精工株式会社

代表取締役社長

おがわ たかし
小川 孝史 さん

手堅い発注先としての 信頼感が強み

— 事業内容を教えてください

ものづくり企業の生産設備となる機械をつくっています。6～7割が一般産業用機械や省力化機械、3～4割が自社開発したカップ印刷機やボトルキャップ印刷機などです。その内の5～7割の機械が輸出されています。

— 御社の強みは何でしょうか？

お客様から、安心して任せられる手堅い発注先として評価をいただいているということだと思います。

現在日本では、自動化できそうな工程はほとんど機械化されているので、残っている工程を自動化するのは自ずと難しくなります。

また、完成させるまでに最低半年ほどかかるうえ、価格も安いものではありません。



広大な工場に大型の工作機械が整然とならぶ

りません。お客様にとっても、相応の時間と費用を投資するわけなので、リスクの少ない発注先を選ぶ必要があります。

当社はさまざまな要素技術と総合力で、そうしたご期待に添えるよう、1件1件丁寧に取り組んできました。その積み重ねが、「湖北精工ならなんとかしてくれる」という信頼につながっていると感じます。

難しくても チャレンジが必要

— 特に難しいのはどんなケースですか？

初めての分野、初めての機械……と「初めて」がつく案件です。やってみないとわからないことの連続ですが、だからといって、高く見積もることもできません。常識の範囲で見積もって受注するわけですが、赤字になることも少なくありません。

それでも、しっかりした製品を納め、それによってお客様の製品が売れるようになると、また注文がもらえます。最初はチャレンジと思って受けた仕事も、継続的に受注することで新しい受注の柱になるという場合がほとんどです。

実際、ITバブルがはじけた2002年に、大赤字を覚悟で受注した仕事も、数年後には稼ぎ頭に育ちました。

— チャレンジが必要なのですね

後から参入しても価格競争になるだけなので、将来伸びそうな市場に早くからアプローチして先行しておかないと生き残れません。予測は難しいですが、設備投資が拡大していきそうな産業を見極めることが大切です。

次に来る波は何か。データだけでなく、生の情報をキャッチするよう心がけています。産業支援プラザさんには、以前から貿易に関する相談や危機対応の専門家派遣でお世話になっていますが、平成26年度から県内40社の会員で組織する「滋賀県中小企業経営基盤・技術向上等研究会」※の会長を引き受けております。

人材育成や事業承継などのテーマで勉強会やセミナー、見学会などの活動を通じて情報交換を活発に行っています。

自ら課題を設定して さらなる高みへ

— 次の一手は何でしょうか？

人の育成に、さらに力を入れていきます。自社開発の印刷機は、これまで、お客様の要望をもとに改良することに力を入れてきた反面、自ら課題を設定して試行錯誤するという意欲がやや薄れていました。そのため、新たな技術

づくりを支え続けて76年 と技術を湖北で育む

ものづくり企業になくてはならない生産設備をつくる湖北精工。高い総合力と柔軟な対応力で積み重ねてきた実績が、顧客の信頼につながっている。「湖北」を社名に掲げるのは、この地に根をおろし、人と技術を磨き続ける覚悟の表れだ。創業からの教えである「人は人として使い」を心に刻み、機械をつくる「人」とともに技術を育ててきた。そして今、小川社長の「経験を積ませれば人は必ず成長する」という信念のもと、若い人に積極的に機会を与え、新たなテーマへのチャレンジを始めている。



テーマに挑む場として「開発会議」を立ち上げました。

現在、印刷機の動作音を低減化する研究を大学と共同で行っています。

こうした取り組みで、設計力やものづくり力をより高いステージに引き上げていきたいと考えています。



産学連携でカップ印刷機の動作音を低減化する研究に取り組んでいる

— 今後の目標は？

重要なお得意様である自動車業界は、大きな転換期を迎えています。EV

(電気自動車)、FCV(燃料電池車)、HV(ハイブリッド車)など、どれが主流になるのか、専門家でも予測は難しいと言われますが、どこに向かおうと「電動化」が進むのは確かで、それを見越した対応が必要です。

いつどこがイノベーティブな製品を開発するにしても「どこに依頼するか」という時に、真っ先に思い出してもらえよう、準備万端の体制を整えていたい。

そのためにも、設備の充実と人の育成にさらに取り組みます。創業のこの地は、じっくり人を育てるのに適しています。人と技術を磨き続け、お客様と同じ夢を見られる、業界のトップメーカーを目指していきます。

自社開発のカップ印刷機
かつては海外製で占められていたが、現在は国内市場の9割以上が同社製だ

Data



湖北精工株式会社

- ▶ 代表者 / 代表取締役 小川 孝史
- ▶ 従業員数 / 164名
- ▶ 住所 / 本社工場 滋賀県長浜市東上坂町351番地2 小沢工場 滋賀県長浜市小沢町225番地
- ▶ 創業 / 1942年



- ▶ 業務内容 / 一般産業用省力機械
プラスチック容器印刷機、化学産業用機械
包装機の製造、販売
- ▶ TEL / 0749-63-5212
- ▶ URL / <http://www.kohokuseiko.co.jp/>

※ 滋賀県中小企業経営基盤・技術向上等研究会
産業支援プラザが事務局となり、経営課題の解決および人材育成を図ることを目的として、主に県内の中小製造業の若手経営者を対象とする研究会を開催しています。会員相互の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、会員の経営基盤の向上を目指します。

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/船越

☎ 077-511-1413

☎ 077-511-1418

✉ hanro@shigaplaza.or.jp

成長企業の 次の一手



包装ソリューション 目指すは

甲賀高分子株式会社

代表取締役社長

いしだ ひでゆき
石田 秀幸 さん

磨き続ける企画提案力

— 売上の8割が
企画提案商品だそうですね？

はい。商品ラインナップは、4割を占める主力のプラスチックフィルムをはじめ、身近なものから産業用まで幅広いですが、そのほとんどがお客様のご要望やお困りごとをお聞きして開発したオリジナル商品です。例えば、場所をとらず陳列台の高い所からもよく見える角型の茶葉パッケージや、触れても音がしにくいコンサートホール用のパンフレット袋などは、まさにお客様との会話から生まれた商品です。当社の強みは、こうしたマーケットインで発想する提案力ですので、マーケティングに経営資源を集中する一方、生産部門は持たず、全国約500の協力工場と連携しています。



— 包装の専門知識が必要ですね

入社4年以降の営業担当者は全員「包装士」の資格を持っています。現場

に赴き、専門知識を持つ「包装プランナー」としてお困りごとを解決します。

もちろん、最初からお客様の現場にやすやすと入れるわけではありません。お話をじっくり伺い、省力化や環境負荷の低減など、様々な観点からお客様に喜んでいただける提案をするうちに、次第に信頼をいただけるようになります。その信頼を裏切ることのないよう、品質保持の徹底とアフターフォローに万全を期しています。コツコツと誠実に積み上げていくのが基本ですが、パソコンを駆使した客先でのプレゼンや、会議の議事録のリアルタイム作成など、ITを早くから導入して仕事の質の向上と効率化を図っています。

仕事を通じて自己実現

— 採用や育成はどのように？

創業から受け継いできた最大の財産は「人」です。新卒採用の合同説明会には、年間20回ほど参加し、直接質問に答えます。ミスマッチはお互いに不幸ですからね。その甲斐あって、過去3年間の新卒者定着率は89%です。

学びにも力を入れており、毎月、メーカーや外部講師に学ぶ研



テレビ会議システムを活用して
遠隔地の社員も参加する社長塾

修会や、入社5年以内の社員を対象にした「社長塾」などを開いています。

社員たちには、会社を使って自己実現をしてほしい。「死ぬ時にどんな自分でありたいか、逆算して自分の人生を設計しよう」と言っています。各自が仕事も遊びも一流を目指して「日本で一番面白い会社」をつくりたいですね。

— 福利厚生が充実していますね

女性の育休・産休取得は100%ですが、創業当初から当然のこととして手渡されてきたバトンです。ワーク・ライフ・バランスを自然体で実践している姿勢を評



スキルアップの一環で
企画を担当した社員が
自ら編集する広報紙「SKY」
社員の自宅にも郵送する

ヨンで深める 顧客との絆 「日本一面白い会社」

製品数40,000種、顧客数5,000社超。甲賀高分子株式会社の取扱製品は、第1次産業から第3次産業向けまで多岐にわたる。専門知識を持つ「包装プランナー」が顧客のお困りごとに耳を傾け、解決策を提案する。コスト低減や業務効率化、安全設計など、あらゆる課題を包装で解決する「包装ソリューション」こそが同社の売り物だ。その評価は、2016年度8月期に過去最高の売上高77億円という数字にも表れる。目指すは100億円、そして「日本で一番面白い会社」だ。



価していただき、2016年には将来世代応援知事同盟*1が選定する「将来世代応援企業賞」で最優秀賞を受賞しました。

「滋賀発」を全国へ

— 今後に向けて「次の一手」は？

「アグリ」「メディカル」「介護」の3分野で事業を拡大していきます。特にアグリ事業に力を入れており、まずは生産者の苦勞を知ることから始めようと、米作りから学ばせています。簡単ではありませんが、じっくり腰を据えて取り組んでいきます。

— 他企業との交流はどのように？

産業支援プラザが組織する「しが新産業創造ネットワーク」*2のマッチング

フォーラムなどに参加し、取引先や協力メーカーの情報収集、企画提案のネタ探し、ネットワークづくりなどさまざまな形で県内の各企業と交流しています。

経営層の方々から今後の事業展開や考え方、注力分野などをお聞きすることができ、大いに参考にしています。

— 営業拠点も着々と増えていますね

「地方の時代を産業で拓く」というのが当社の創業以来の理念です。「滋賀発を全国へ」の思いで、本社のほか6営業所を開設してきましたが、今後はさらに関東の市場を開拓していきたいですね。2017年春には新本社ビルも完成し、業務拡大に向けて体制を整えました。夢は47都道府県、全国展開です。

Data



甲賀高分子株式会社

- ▶ 代表者 / 代表取締役社長 石田 秀幸
- ▶ 従業員数 / 96名
- ▶ 住所 / 〒520-3188 滋賀県湖南市石部北1-4-26
- ▶ 創業 / 1972年
- ▶ 業務内容 / 高分子素材による包装用・工業用製品の設計開発・製造および販売
- ▶ TEL / 0748-77-2456
- ▶ URL / <http://www.koga-polymer.co.jp/>

※1 日本創生のための将来世代応援知事同盟
全国13県の知事が、将来世代を支える社会を実現するため、女性や若者支援、子育て支援などの活動を推進するために結成。

※2 しが新産業創造ネットワーク

次代を担う新事業の芽を発掘し、成長発展する参加型ネットワーク。以下の事業を通じて会員の皆さまに新しいビジネスを出会いから事業化まで一貫してサポートいたします。

【マッチングフォーラム】

最先端技術や情報提供をテーマにした会員によるプレゼンテーションなど、新たな出会いの場を提供します。

【座談会・分科会】

新事業創出を目的としたテーマによる座談会や分科会の開催により、産学官連携によるプロジェクト構築を目指します。

このほか、【展示会への共同出展】、【産学官研究プロジェクト構築】、【支援情報・各種イベント等の情報提供】などを行っています。

問い合わせ先

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

☎ 077-511-1414

☎ 077-511-1418

✉ shin@shigaplaza.or.jp



蓄積したノウハウ 少数精鋭のソ

株式会社 伊吹機械

代表取締役

いぶき ひろかず

伊吹 宏一 さん

金型と機械装置を 両方製造できる強み

— 御社の事業と強みを教えてください

プレス金型の設計・製造および、その金型を組み込んだ機械装置の開発・製造です。

7割が自動車関連の金型で、あとはプレハブ住宅の部材、スチール家具、建設機械などの金型です。

一般的に、お客様が金型を組み込んだ機械装置をつくる場合、金型は金型メーカーに、機械装置は機械装置メーカーに発注することになります。弊社の場合は、一括で対応できるので、蓄積してきたノウハウと融合させ、金型の良さを最大限生かせる機械装置をご提案することができます。

以前、産業支援プラザさんを通じてサポイン事業※に採択された事例も、金型を組み込んだ機械装置の開発でした。県内企業と共同開発したのですが、その企業では、自動車のシートの芯材となる不織布を成形した後、外形を1枚1枚ハサミでカットしていて、大変な手間がかかっていました。そこで、芯材をプレス成形すると同時に、不要部分を型内でカット（同時成形裁断）する金型組込型機械装置を共同開発し、生産性を大幅に改善しました。



すぐ検討できるよう商談室に展示されたさまざまなプレス成形のサンプル

— ますます高精度・高難度な製品が
求められているようですね

特に、自動車関連の金型は品質の要求が厳しいうえに、年々形状が複雑化しています。燃費の追求や電動化により軽量化が進み、薄くても強い高張力鋼板用の金型が増えていますが、高張力鋼板は硬いのでプレスすると割れやすい。アルミ材も増えていますが、やはり破れやすいため、高度な金型設計のノウハウが必要になります。このため、数年前からプレス成形シミュレーションソフトを導入し、問題点を事前につぶしてトライ&エラーの回数を減らす取り組みをしています。

ITとアナログの融合で 企画提案型企业へ

— 早くからIT化に取り組んでこられましたね

業界全体がまだドラフターで描いていた80年代に、CAD・CAMを導入しました。金型を加工する工作機械も最新のものをできるだけ早く導入するよう心がけて

きました。

シミュレーションソフトや3次元CAD・CAM、3Dスキャナーなどをうまく活用すれば、高速・高品質のものづくりを実現できます。当社のもう一つの強みである、デジタルエンジニアリングを一層強化していきたいところです。

— 機械を使いこなすのは人ですね

人材育成とコミュニケーションを重視しています。金型は量産するためのものですが、金型そのものは一品一様。各自が覚えることが実にたくさんあって、問題が起こるのも日常茶飯事です。だからこそ、ミスをして「人を責めないで、やり方を変えていこう」と。問題が起きたら、ひとりで抱えず、グループで解決しています。

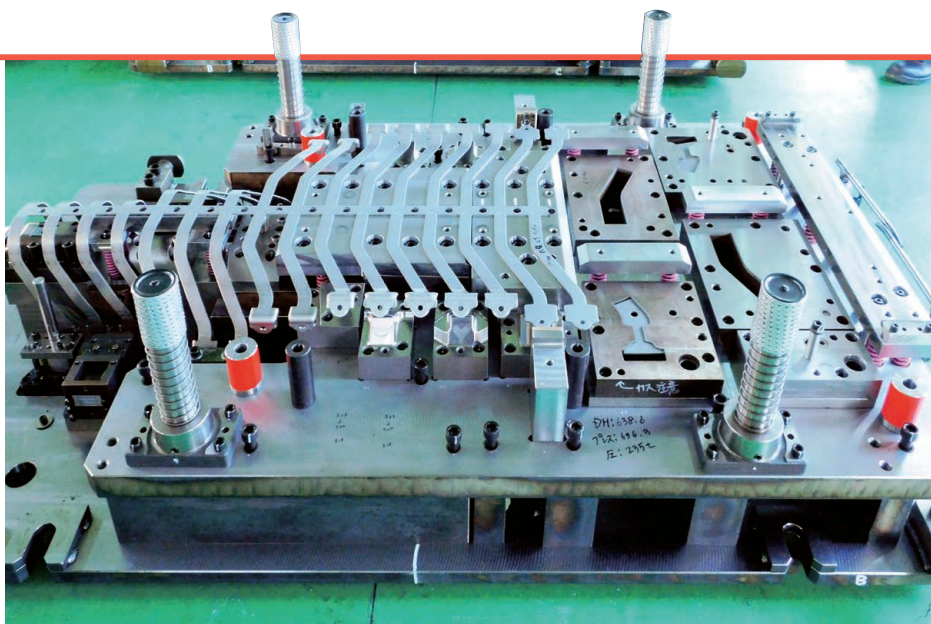
また、極めてアナログなやり方ですが、工場では各自ミニボードに作業の予定やポイントを書いてもらっています。何が問題か一目瞭然で、お互いにそれ



手書きのミニボードで情報共有
少数精鋭ならではの知恵

ITとアナログで融合 ソリューション企業へ

自動車部品をはじめとしたプレス金型と、それを組み込んだ機械装置。高精度・高難度なものづくりをスピーディに行う伊吹機械は、早くからIT化に取り組んできた。最新の設備に投資しつつ、社員たちのスキルアップにも余念がない。今までの経験値をもとに「いける」と判断すれば、多少背伸びしてでも受注する。見極めるのは、自ら営業部長も兼ねる伊吹社長だ。創業から41年目を迎えた同社は、お客様の課題をトータルに解決するソリューション企業へ変貌しようとしている。



小さな完成品でも複数の工程を一つの型で行うため、金型は大きくて複雑だ

を見て、持っている問題や仕事をシェアしあい、力を合わせて仕事を進めるようにしています。

— 次の一手をお聞かせください

昨年まではシミュレーションソフトを十分に使いこなすところまで至らず、うまく成形できずに当初の予算を大きくオーバーすることがありました。しかし、今年からシミュレーションの解析結果と実際の試作品との誤差をつきあわせ、原因を徹底追究する取り組みを始めました。

すると、うまくいかなかった原因が徐々にクリアになってきて、かなり複雑な形状でも、予想と結果が一致するようになり、自信と手ごたえを感じているところです。



最低2度行うデザインレビュー(設計審査)

今後はシミュレーションの技術をさらに磨き、金型をつくる前に形状の問題点をお客様へフィードバックすることで、早期に問題の芽を摘み、耐久性やメンテナンス性に優れた金型を提案したい。

デジタルエンジニアリングのノウハウをさらにレベルアップして、お客様の要望に対して、より緻密にソリューションを提供できる企画提案型企業を目指し、前に進んでいきます。

Data



株式会社 伊吹機械

- ▶代表者 / 代表取締役 伊吹 宏一
- ▶従業員数 / 19名
- ▶住所 / 〒529-0317 滋賀県長浜市湖北町山脇1382
- ▶創業 / 1977年
- ▶業務内容 / 各種プレス金型、産業機械の設計・製作
- ▶TEL / 0749-78-0344
- ▶URL / <https://www.ibuki-m.co.jp/>

※ サポイン事業

戦略的基盤技術高度化支援事業(サポーターリング・インダストリー、通称「サポイン事業」)は、デザイン開発、精密加工等の特定ものづくり基盤技術12分野の向上につながる研究開発、試作等の取組みを、国が支援する制度です。産業支援プラザでは、本事業に挑戦する企業等のプロジェクト構築から公募申請、および事業管理までの支援を一貫して行っています。

問い合わせ先

(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/熱田・草間

☎ 077-511-1414

☎ 077-511-1418

✉ shin@shigaplaza.or.jp

元気企業！ 紹介

誰もが「らしく働ける場所」をつくりたい 「いろあわせ」モデルを全国へ

株式会社いろあわせ

きたがわ ゆうじ
代表取締役 **北川 雄士** さん

滋賀の魅力をさまざまな場で発信しながら、人、企業、モノ、コトを繋ぐ、株式会社いろあわせ。社外人事の受託を経て、地元企業の就活サイトを手がけるが、「人事をお手伝いする会社」と決めつけるのは早計だ。人がより輝ける場や仕組みを創る事業を、「ひとあわせ」「まちあわせ」「ものあわせ」*1の3つのプロジェクトで展開する。枠におさまりきらない活動ぶりと、人間的な魅力。北川社長は、新しい滋賀を牽引する、新しい時代の経営者だ。



滋賀で活躍する人を増やす

— 主な事業は何でしょう？

いま軸になっているのは「3つのプロジェクト」のうちのひとつ、「ひとあわせ」の一環として取り組んでいる「しがトコはたらくプロジェクト」です。（プラスエイチ・ワークス（守山市／代表・林正隆氏）との共同事業）



ミッションは、滋賀で活躍する人を増やすこと。滋賀には魅力的な企業がいっぱいあるのに、滋賀で学んで滋賀で就職する人の割合が低い。それは、企業が自社の魅力をちゃんと

伝えきれていないことが原因の一つだと思いました。そこで「しがトコはたらく」を立ち上げ、オフラインとオンラインを横断しながら、滋賀の企業のよさや地域で暮らす魅力を等身大で発信する活動を始めました。

県外でも「しがトコはたらくMEET UP」というイベントを開催し、働き手が欲しい企業と働きたい人をリアルでつないで、移住相談にも対応しています。この取り組みが日本中に広がればいいなと思っています。

— 起業を決心されたのはいつですか？

実家は、父も祖父も母方の祖父も皆、創業者です。それぞれ違うジャンルで創業し、誰も継ぎませんでした。祖父たちに「お前は何屋になるんや？」と聞かれながら育ちましたので、小学生の頃から「お客様に価値を提供しないとメシが食えない」という切実さを肌で感じていましたね。そんな家で育ったので、大学では当然のように経営学部を選びました。



SNSや冊子、セミナーやイベント、プロジェクト、物販をはじめ、枠におさまらない活動で滋賀の魅力を発信している

— 今のような仕事をしようと考えたきっかけは何ですか？

何屋になるかを見極めるつもりで、卒業後は広告代理店で宣伝の企画や営業、IT系の会社で人事の仕事をしました。人と商品やサービスをあわせるのが宣伝、人と企業をあわせるのが人事。どちらも人と何かをあわせる仕事で、そういう活動をもっと広げたいと思ったのがきっかけです。

採用面接をしている時、一人ひとりに、その人らしい「いろ」（知識・個性・経験・得意なこと）があり、アイツはダメなんてとても言えないと思いました。

勝ち負けや否定ではなく、それぞれの人がもっている「いろ」が活かせる働

株式会社いろあわせ



話をぶっちゃけて聞いてもらえる場があれば、人は強くなれるんじゃないか——そんな思いではじめた「ぶっちゃけ!」。「いろあわせ」の「わ」が欠けると「いろあせ」です。勝ち負けではなく、目の前の人と全力でつくる「和」を大切にしている。

き方や暮らし方を提案するような活動を仕事にしようと考えました。

「ぶっちゃけ!」は、そういう活動の一つです。フリーターで日頃考えていることや誰かの意見を聞きたいこと、誰にも相談していないことなど、ぶっちゃけたいことを自由にしゃべる場として、これまで120回以上開催し、のべ1400人が参加しました。

新しいモデルをつくりたい

——「道の駅」の仕事もされていますね

人と人を繋ぐだけでなく、手触り感のあるモノ、質量のあるモノとも関わりたいと思い、2017年10月から、「道の駅」プロデュースを始めました。伊吹山のふもとの「道の駅 伊吹の里 旬彩の森」で、米原を中心とした産地直送の野菜やランチを提供しています。この仕事



「道の駅 伊吹の里 旬彩の森」での産直野菜の販売

は雇用もつくれるし、マーケティングもできる。やりたかった仕事です。

—— これからの構想を教えてください

自分と違う価値観の人や異なる選択をしている人を、羨やんだり否定するのではなく、互いに認めあえる社会をつくりたいんです。豊かさの定義が画一的だった時代には、都会で働き、暮らすことが一種のステイタスでした。でも、今は地方で働き、暮らすことに価値を見出せる時代です。

その選択肢として、滋賀は仕事面でも生活面でも、魅力がいっぱいの宝の山です。この最高の舞台上、滋賀の良さを存分に発信していきたい。そして、滋賀を楽しみ!と思った人が安心して暮らせるように、魅力的な仕事をどんどん紹介していきたいと思います。

現在、そのための新たな仕組みを考えているところで、構想が練れたら産業支援プラザさんに相談させていただきます。

いま、お世話になっている米原SOHOオフィス^{※2}もいづれ出なくてはなりませんので、夢京橋キャッスルロード(彦根市)の突きあたりに築80年の町家を借りました。ここを新たな拠点にして、いろんなことをやっていくつもりです。

Data



夢京橋キャッスルロード(彦根市)のつきあたりに構えた新拠点。築80年の風情ある町家

株式会社いろあわせ

- ▶ 代表者 / 代表取締役 北川 雄士
- ▶ 従業員数 / 2名
- ▶ 住所 / 本社 〒521-0016 滋賀県米原市下多良2丁目137 文化産業交流会館4F
- ▶ 創業 / 2015年
- ▶ 業務内容 / 社外人事、就活サイト運営、物販セミナー・イベント企画 等
- ▶ TEL / 0749-20-6399
- ▶ URL / <http://www.iroawase.co.jp/>

※1 「ひとあわせ」「まちあわせ」「ものあわせ」
「ひとあわせ」: 滋賀の企業紹介や、採用・評価・研修などの社外人事
「ものあわせ」: 「道の駅」プロデュース、デザインスクール
「まちあわせ」: 大学、高校での授業、移住セミナー・イベント企画、町家運営

※2 米原SOHOオフィス
滋賀県では、SOHO事業者を支援するための施設として滋賀県立SOHOオフィス(草津・米原)を設置し、ITを活用したビジネスモデルによる事業に取り組む個人や小規模企業に対して、オフィスと各種支援サービスを提供しています。

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/川口・上林

☎ 077-511-1412

☎ 077-511-1418

✉ in@shigaplaza.or.jp

元気企業！ 紹介



厳選した原料と 地元の素材にこだわり 「未来のロングセラー」に挑む

株式会社 アンデケン

しまだ わたる
代表取締役社長 島田 渡 さん

チーズケーキとバウムクーヘンが、世代を超えたロングセラーとして愛されるアンデケン。創業来のモットーを大切に、季節限定の宇治茶や自ら惚れ込んだ酒蔵の酒を使うなど、原料にも並々ならぬこだわりを持つ。地元滋賀の素材を使っでのチャレンジで、古代米ロールという新商品を生み出した島田社長は、今「アンデケンの新たな顔になる菓子作り」に挑む。



子どもから大人まで人気のロングセラー
チーズケーキ

ように、気取らずいくつでも食べられるのが理想です。

—— 古代米を使った 新製品が出ましたね？

以前から、滋賀の素材を使いたいという思いがあり、産業支援プラザさんに相談したところ、ファンド*2を紹介され、古代米を使って新しい焼き菓子をつくることにしました。

当初はすぐできるだろうと考えていたのですが、いざやってみると、まず、米粉と小麦粉が混ざらないし、時間が経つと沈殿する。焼いたら焼いたで、すぐしぼむんです。

結局、1年近く悪戦苦闘し、焼き方や温度変化を調整して、やっと古代米のよさを活かしたモチモチ食感のロールケーキが出来上がりました。

厳選素材へのこだわり

—— 主力製品を教えてください

チーズケーキと焼き菓子です。チーズケーキは小さなお子さんやチーズが苦手の人にも食べやすいように、あっさりした風味と軽い食感にしており、世代を超えてご愛顧いただいています。

創業来のバウムクーヘンは、創業者が修業していたユーハイム・コンフェクト*1の本場ドイツのレシピを受け継いでおり、昔ながらのぎゅぎゅ詰まった生地が、古くからの常連さんに人気です。

—— 菓子作りで一番、大切に されていることは何でしょう？

「安い原料は使わない」というのが創業者の口癖で、よい原料を使うことにこだわっています。季節限定の宇治抹茶チーズケーキには、京都の茶舗から取り寄せた、厳選した茶葉だけを使っており、濃厚なこの味を求めて遠方からもお客様がみえます。

また、「松の司の酒ポンポン」も、私

が惚れ込んだ松瀬酒造さんのお酒を使ったチョコレートポンポンを作りたいと思い、酒蔵に何度も足を運んで完成させました。

新商品へのチャレンジ

—— 理想のお菓子とは何でしょう？

見栄えのするきれいなケーキより、口の周りにクリームがつくのも忘れて、ほおぼってしまうようなおいしいケーキをつくることを目指しています。

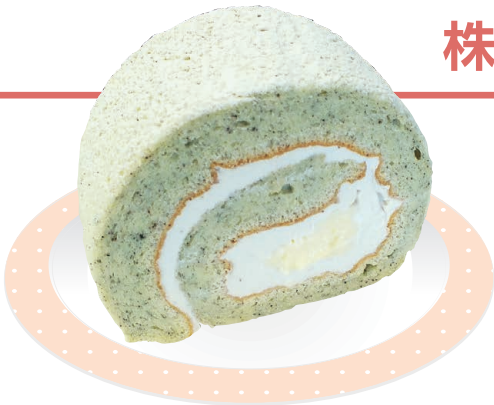
小さい子どもがケーキの絵を描くとき、たいてい三角でしょう。あのシンプルな姿が王道だと思います。

そして味は、食べなれた家のご飯の

バレンタインデーでは
前年比3倍の売行き
松の司の酒ポンポン



株式会社 アンデケン



古代米ロール
黒米の滋味あふれる豊かさを色ともちもち感で表現

今回、初めてファンドを利用したのですが、当初は補助金で新しい設備を導入することしか眼中にありませんでした。今では古代米という新しい素材と出会い、いろいろな気づきや発見の機会を得られたことに、感謝と喜びを感じています。

— 次の新商品も楽しみです

現在、近江八幡のムベ^{※3}を使ったシャーベットを研究中です。ほのかな甘みなので、「ムべらしさ」をどこまで出せるか、新たなチャレンジです。

試作したものは、ご近所のお客様やお子さんに評価してもらっています。皆さん、容赦なく酷評してくれますが、おべんちゃらを言われても意味がないので、素直に受け入れています。(笑)

新たな顔となる焼き菓子を

— スタッフはどのように育成されていますか？

製造のスタッフたちに常々言っているのは、「道具を惜しむな」ということです。パレットナイフひとつにしてもプロの道具は高価ですが、本人に買

わせて練習させます。そこで出し惜しみすると腕を磨くことはできません。

私の修業時代、1年目ではケーキに触ることさえできませんでした。洗いやまかないづくりに追われる中で、今思うとありがたかったのは、カスタードクリームを炊かせてもらったことですね。カスタードクリームというのは「クレームパティシェ」、つまり「ケーキ屋さんのクリーム」といって、まさにケーキ職人のプライドそのものの。弊社でも、2年目のスタッフに炊かせ、ケーキ職人としての自覚と責任感をもたせるようにしています。

— これからの目標を教えてください

先代がアンデケンの代表商品であるチーズケーキを生み出したように、私も自分の代で、お店のもう一つの顔になるような新しい焼き菓子を世に出したい。そのためにも、お客様やスタッフを大事にしてお店を発展させながら、安心して新しいチャレンジができるようにがんばります。



使用後はティッシュボックスのケースになる「なごみセット」
空になった後まで考えている心遣いが嬉しい



Data



株式会社 アンデケン

- ▶ 代表者 / 代表取締役社長 島田 渡
- ▶ 従業員数 / 22名
- ▶ 住所 / (本店) 滋賀県近江八幡市鷹飼町551 (彦根店) 滋賀県彦根市平田町426-2
- ▶ 創業 / 1965年
- ▶ 業務内容 / 洋菓子の製造販売・喫茶
- ▶ TEL / 0748-33-2100
- ▶ URL / <http://www.ke-ki.jp/>

※1 ユーハイム・コンフェクト

日本で初めてバウムクーヘンを製造したドイツ人菓子職人のカール・ユーハイムの弟子たちが戦前に設立した製菓会社。

※2 しが新事業応援ファンド 助成金交付事業

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製品開発(企画検討や試作開発)、その開発を完了した後の販路開拓の取り組みを支援する事業です。本事業は平成30年度で終了となります。

※3 ムベ

アケビ科の植物。日本では伝統的に果樹として重んじられていたが、現在はあまり利用されていない。

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・川口・中村

☎ 077-511-1412

☎ 077-511-1418

✉ in@shigaplaza.or.jp

外国出願補助金と専門家派遣事業を活用して 中国市場での販売拡大を目指す!

成果事例

ベーシック株式会社様の事例



課題

製造販売にあたり、日本と中国では制度が異なるため、業務の遂行に支障をきたしており、業務効率の低下を招いている。

最適な中国進出や製造および、販売業務の効率化を図りたい!

ベーシック株式会社

会社情報

代表取締役 佐々木 勉

事業内容 浄水器および水関連商品の開発および製造

資本金 50,000千円

所在地 滋賀県大津市大江5丁目35番13号

TEL 077-544-0875



代表取締役社長
佐々木 勉 様



専務取締役
佐々木 智 様

外国出願補助金を活用して

弊社の開発する浄水器は、特許の要件を備えたオリジナル商品で極限までシンプルな構造を考え、製品化した時にコストパフォーマンスの高い商品になることを目指しています。

製品は模倣される危険性が高く、外国出願することは重要です。

今回、米国、中国およびインドへの出願に補助金を活用することにより、オリジナリティを守れると同時に、取引先への信用力が増しました。

現在、大手企業との商談も進行中です。

専門家派遣事業を活用して

中国業務のプロフェッショナルである仙波専門家のご指導のもと、中国製造パートナーとの合弁企業設立、預けプラスチック金型の権利関係の整理、中国におけるマーケティング戦略の見直しを行い大きな成果を上げることができました。

特に合弁会社の設立は日本で製造していた主力部品を大手企業と提携し、合弁会社で製造することで、低コスト化できる事業に拡大できました。

今後の中国を始めとする海外販売において重要な1年となったと思います。



産業支援プラザからひと言

海外市場への展開を目指して、平成27年度に外国出願補助金を利用され、米国、中国、インドへの特許申請を行われました。

その後、まずは中国市場での製造・販売をめざされる中でいくつかの課題が発生しました。

登録専門家の仙波さんによる助言・診断によりまして、中国での製造・販売のスタートラインに立つことができました。今後の大きな成長が見込まれます。

杉本プロジェクトマネージャー



登録専門家のコメント

消費ニーズの一步先を創造する発明力と不断の改善により、常に競争力のある製品を発信されています。アジア市場を新規ターゲットとし、国内外パートナーとの連携強化や合併事業を通して、確かな製品の提供見通しが立つに至りました。

日常生活の質のグレードアップを図る消費者層が拡大するアジアに合致する製品で前途が大きく期待されます。

専門家 仙波 慶子

外国出願補助金(中小企業等外国出願支援事業)

1. 支援の概要

海外市場での販路開拓や円滑な営業展開、また模倣被害への対策には、進出先において、特許権や商標権等を取得することが重要です。

特許庁では、外国への特許、実用新案、意匠または商標の出願を予定している中小企業等に対し、産業支援プラザを通じて、外国出願に要する費用の1/2を助成します。

2. 支援の対象・要件

- 中小企業者または中小企業者で構成されるグループ
(構成員の内中小企業者が2/3以上を占める者)
- 地域団体商標の外国出願については商工会議所、商工会、NPO法人等も対象
- 以下①～④を満たすこと
 - ① 応募時にすでに日本国特許庁に対して特許、実用新案、意匠または商標出願済みであり、採択後に同内容の出願を優先権を主張して外国へ年度内に出願を行う予定の案件
 - ② 先行技術調査等の結果から見て、外国での権利取得の可能性が明らかに否定されないこと
 - ③ 外国で権利が成立した場合等に、「当該権利を活用した事業展開を計画している」または「商標出願に関し、外国における冒認出願対策の意思を有している」こと
 - ④ 外国出願に必要な資金能力および資金計画を有していること

3. 平成30年度 公募のスケジュール

平成30年度の公募スケジュールは以下のとおり予定しています。(平成30年度予算の成立が前提となります)

公募開始 平成30年4月下旬～5月上旬 公募期間 概ね1か月間
審査会 平成30年6月下旬 交付決定 平成30年7月上旬

※ 詳細は末尾の問い合わせ先までご確認ください

助成対象となる経費

- ① 外国特許庁への出願手数料
 - 特許・実用新案… 各国への直接出願費用、PCT国際出願の国内移行費用
 - 商標… 各国への直接出願費用、マドプロ出願費用
 - 意匠… 各国への直接出願費用、ハーグ出願費用

※日本国特許庁に支払う費用、国内外消費税等については助成対象外になります。
- ② ①に要する国内代理人・現地代理人費用
- ③ ①に要する翻訳費用

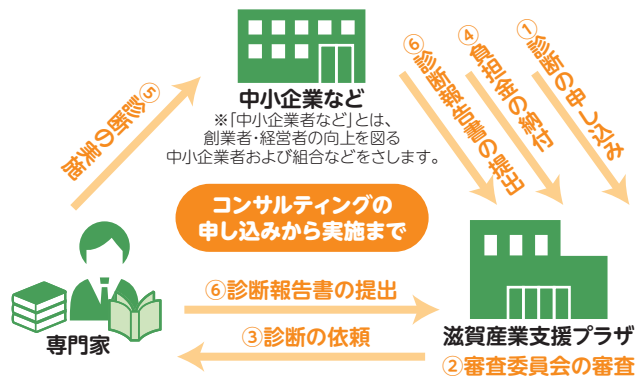
専門家派遣事業

1. 趣旨・目的

創業または経営革新等を行い、経営の向上を目指す明確な目標とプランをお持ちで、抱える課題解決のためのコンサルティングを希望される方に、産業支援プラザが登録専門家を派遣して助言指導を行います。

2. 対象となる方

- 創業または経営革新等を行い経営の向上を目指す意欲ある中小企業者等。
 - (1) 創業または経営革新等を行い経営の向上のための目的あるいは目標が明確であること
 - (2) 専門家の派遣により、支援の効果が期待できる状況であると判断されること



支援内容

- 経営の向上を目指す意欲ある中小企業者等が抱えている経営・技術等の諸課題に対して、幅広い分野の民間専門家が企業に出向き、診断助言を行います。
- 1企業あたり年間最大10回までの派遣が可能です。

登録専門家

- 中小企業診断士、経営コンサルタント、弁護士、税理士、情報処理技術者等
- 中小企業支援のため、高度かつ専門的な課題に取り組んでいただける方を登録しております。

費用負担について

相談時間の目安	専門家の実費(1回あたり)	相談依頼人の費用ご負担金額	
2時間程度	27,000円	9,000円	● 相談場所… 商店・工場など現地へ専門家が向かい実施します。 ● 相談回数… 複数回の実施が可能です。 ● 費用1/3を負担いただきます。(2/3は産業支援プラザが負担します)
4時間程度	36,000円	12,000円	

申込方法

- プラザのホームページから申込書をダウンロードしていただき、必要事項をご記入の上、下記問い合わせ先までご連絡ください。
<http://www.shigaplaza.or.jp/senmon/>

しが新事業応援ファンド助成金 成果事例

成果事例

地域資源「びわ湖材」を活用した オリジナルカロムの開発事業

丸松木材 株式会社 〒522-0007 彦根市古沢町646 TEL 0749-22-5535

1、丸松木材の沿革

土木工事の納材業として1953年に創業。1977年に2代目が住宅にシフトさせ、2002年に3代目の松田充弘さん（現社長）が現在の事業に導きました。具体的にはプレカットCADを導入し、



代表取締役
松田 充弘さん

自社でデータを作って加工を外注委託し、木材など住宅関連部材を現場施工する工務店に納品しています。

2012年にイイネタマルシェ（後述）

を開催し、情報紙を発刊する等、地域との関わりを深めるためのチャレンジを開始しました。



害虫退治カロム

2、丸松木材のキャッチコピー

「今日もいいネタ（木材）入ってます！」

丸松木材は、「魚屋さんのような材木屋」を目指しています。目指す材木屋像は、以下の4つ。

- ① 定番商品を切らすことなく、安定的に供給する
- ② 特注品が必要な場合は、原木市場で仕入れてくる
- ③ お薦め商品のみならず、施工事例まで紹介する
- ④ 現場加工が面倒な場合は、加工も請け負う

3、地域イベント

「イイネタマルシェ」を開催

工務店との関係を強くするために、年に1回、自社でイベントを開催しています。イベントの内容は、「丸松フードでおもてなし」「インテリアBOXづくり」「木と遊ぼう（キッズコーナー）」「マルシェでお買い物（16店舗）」など盛りだくさんです。たいへん好評で、年々大規模になってきており、昨年は900人が集まったそうです。

4、彦根の伝統遊具

「カロム」の開発に挑戦！

彦根では年に1回、子供たちを集め



開発した「戦国カロム」

たカロム大会が開催されます。近所の知り合いと共同で「戦国カロム」を作ったところ、周囲の反応が非常に良かった。そこで、カロムの盤面を広告媒体として使ってみようと思い、ファンド助成金を用いて「戦国」「サッカー」「害虫退治」「収穫祭」「パイレーツ」「ワールドカー」などのカロムを作り、広告宣伝EXPOに出展しました。その結果、企業のマーケティング担当者や広告代理店から、カロムの新たな展開のヒントをたくさん得ることができたとのことです。



丸松木材さんが目指す材木屋像には、大型材木店にはない、小回りの利くサービスを提供しようという姿勢が強く感じられます。カロムの今後の展開が楽しみです。

問い合わせ先

平成20年度から実施してきた「しが新事業応援ファンド助成金交付事業」は平成30年度で終了となります。これまで、多数の事業者にご活用いただき、滋賀県の地域資源を活用した新たな商品・サービスの開発や販路開拓で成果をあげてきました。その一部をご紹介します。

成果事例

地域資源「彦根バルブ」を活用したカムレバーロック式急速空気弁の開発・販路開拓事業

協和工業 株式会社 〒527-0125 東近江市小田苅町1790番地 TEL 0749-45-0561

1、協和工業の沿革と水道業界の事情

協和工業は、現社長の清水重信さんの先代が1961年に起業しました。当時はOEMや下請けが中心で、薄利多売の経営でしたが、15年前に現社



代表取締役
清水 重信さん

長に代替わりしたのを契機に、下請けから脱却して経営を安定化させるため、自社ブランドの創造に舵を切りました。

今日、水道業界では既設の水道管・弁・栓が劣化しているにもかかわらず、予算は半減し、水道局の人員も半減しています。そんな状況の中で、劣化した部品の取替ニーズは着実に増えており、よりメンテナンス性に優れた部品が必要になっています。

2、最初の新商品開発は大失敗

最初に開発した商品は、地下に埋め込まれた、空気抜きもできる消火栓でした。考えられる機能を満載した商品を開発し、お客さんのところに持って行きましたが、全く売れなかったそうで

す。半年くらい全く売れず、厳しい経営が続きました。その中で、お客さんの欲しいものは、開発者の考えと大きく異なることを学んだといえます。

お客さんは、必要最小限の機能を、安く手に入れたいと思っていることに目覚めてからは、お客さんの欲しい機能だけを、シンプルな構造で実現した商品を開発するようになり、その結果、売上は伸びていきました。

新商品開発に繋がる話をお客さんから聞き出すのは大変ですが、お客さんのところに何回も足を運んで親しくなる。そこでやっと困った話が出てくる。困ったことを解決するための新商品を提案する、というやり方で地道にやるのが、協和工業の新商品開発ポリシーです。

3、カムレバーロック式急速空気弁の開発

地域の浄水場から各家庭に届くまでの水道管の長さは数km～数10kmあります。この間、高低差がいたる所にあるので、空気抜き用の弁が必要です。従来の弁は、ボルトで強固に締め付けられ、体積も大きくメンテナンス性が悪かった。協和工業が考案



従来の空気弁(左)、開発した新商品(右)

したコンセプトは以下です。

- ① 栓をひねった時に、水が出るか空気が出るかで、故障しているかわないかが一目でわかる
- ② 工具を使わず、簡単に分解できるその結果、従来10分かかっていた点検時間を30秒に短縮できました。また、お客さんに提案した結果、
- ③ 大規模災害の際に空気弁から水を取り出せるようにすることで、消火栓に使えないか？

という要望を聞き出し、新たな新商品につなげました。



協和工業さんの強みは、顧客ニーズにしっかり応えていること、お客さんが使いやすいようシンプルで低価格な構造を実現していることです。今後も、良い商品をどんどん供給していただけると期待しています。

しが新事業応援ファンド助成金 成果事例

成果事例

地域資源「永源寺の桑」を活用した 桑茶新商品の開発事業

農業生産法人(有)永源寺マルベリー 〒527-0212 東近江市永源寺高野町201 TEL 0748-27-0772

1、永源寺マルベリーの沿革

2003年頃、当時永源寺町議会議員だった吉澤さんを中心とするグループが、過疎化が進む永源寺地区の地域おこしを目指し、耕作放棄地を桑畑で復活させるべく立ち上がりました。そして、日本国内、いろいろなところを巡って、高齢者が健康的に活躍できる農業を探しました。

その頃、京都工芸繊維大学の原先生から、桑栽培の提案を受け、桑には糖尿に効く成分が含まれることから、粉末にして健康食品づくりを目指すことにしました。マルベリーは、英語で桑の意味です。

永源寺地区の耕作放棄地は大部分が茶畑です。茶畑を桑畑に転換するのは大変で、パワーショベルで茶木を根こそぎ掘り出しました。費用は1000m²当たり30万円程度かかったそうです。

現在の収益源は、収穫した桑を乾



代表の吉澤克美さん(左)、管理部長の上田長司さん(右)

燥させ、①粉末にして健康食品メーカーに売るのが90%、②製茶工場でお茶にして販売するのが10%です。

桑を育て始めてから10年くらい経った頃、経営基盤を確固たるものにするべく、新たな素材を探しました。その結果、伊豆諸島の八丈島で栽培され、万病に効くと言われていた明日葉あしたばに着目し、栽培に着手しました。八丈島と永源寺では気候が大きく異なり、栽培は困難を極めました。4年がかりでやっと栽培できるようになりました。

2、永源寺マルベリーが目指すもの

耕作放棄地を活用して、健康促進や病気の予防を目的とした薬草を栽培するのが、永源寺マルベリーの活動理念ですが、この活動の中で特にこだわっていることが3つあります。

- ① 無農薬で、有機肥料のみで安心安全な栽培をすること。現在、有機JASを申請している。
- ② 子供から高齢者(さらには障害者)の人達が幅広く活躍できる農業(ユニバーサル農業)を目指す。
- ③ 今後、滋賀県全体で増える耕作放棄地の活用と地域の雇用創出に取り組む。

この考え方に共感し、2年前に、当時



桑の加工品(左)と開発した新商品(右)

会計事務所に勤務していた上田長司さんが入社しました。「吉澤社長の想いを引き継ぎたい」とがんばっています。

3、ファンド事業で開発した新商品

糖尿に有効な成分は、桑葉より桑枝の方に多く含まれています。また、明日葉には、がん予防・アルツハイマー予防・整腸効果のある成分が含まれていることから、従来の桑茶に桑枝と明日葉をブレンドして効能を増やし、味にもこだわった新商品を開発しました。

従来品より効能が増していることを検証するため、立命館大学薬学部に依頼し、必要なデータを取ることができました。



開発品を試飲させてもらったところ、お茶として美味しく飲めました。健康増進の有効成分が多く含まれるので、飲み続けたい商品です。

問い合わせ先

平成20年度から実施してきた「しが新事業応援ファンド助成金交付事業」は平成30年度で終了となります。これまで、多数の事業者にご活用いただき、滋賀県の地域資源を活用した新たな商品・サービスの開発や販路開拓で成果をあげてきました。その一部をご紹介します。

成果事例

地域資源「滋賀の地酒」を活用したスイーツ商品の開発・販路開拓事業

社会福祉法人 あゆみ福祉会 工房しゅしゅ 〒527-0082 東近江市上羽田町786-1 TEL 0748-20-3993

1、工房しゅしゅの沿革

あゆみ福祉会は、障がい者就労系事業を運営する社会福祉法人として、様々な事業を行っています。中でも、あゆみ福祉会を代表する事業に成長したのが「工房しゅしゅ」*です。2011年に「湖のくに生チーズケーキ」を販売するやいなや、オリジナリティーあふれる製品の素晴らしさが注目を集め、あっという間に全国に広がりました。

しかも、評価された舞台がすごい。滋賀県「ココクールマザーレイク・セレクション」(2012年)、観光庁「世界にも通用する究極のお土産セレクト9」(2013年)、経済産業省「The Wonder 500」(2015年)など、次々と一流セレクションの仲間入りを果たし、今や、滋賀県を代表する菓子工房として認知されつつあります。



工房しゅしゅの責任者
大野真知子さん

※ 工房しゅしゅ

現在の事業所は、総務省の地域経済循環事業交付金を受けて2015年にオープンし、就労継続B型(授産的な活動をし、雇用契約で最低賃金を保証するA型を目指す)の作業所としてスタートしました。

2、「湖のくに生チーズケーキ」のこだわり

工房の責任者は大野真知子さん。商品を作る上で大野さんのこだわりは、①地元の素材を使い、地元から発信する、②無添加、無香料、③地元の人達とのコラボレーションです。

味は美味しいのがあたりまえ。「湖のくに生チーズケーキ」は、味へのこだわりから生まれました。大野さんは日本酒が好きで、利き酒も得意だそうです。発酵食品は体に良いことから、酒粕のスイーツにこだわって開発し、1年かけてようやく完成させました。

酒粕は焼くと風味がかなり消えてしましますが、酒の中では大吟醸の風味が一番残るそうです。試作を重ねた結果、クリームチーズは低脂肪を使って酒の味を活かしました。酒粕は、大吟醸以上に限定し、蔵元が選んだものを使っています。

この商品は、県内6酒蔵(喜楽長、松の司、美富久、浪乃音、七本鎗、萩



日本酒ゼリーをトッピングした 湖のくに生チーズケーキ

乃露)の味が楽しめることと、発酵食品なので、日々味わいが変わっていくのが特徴です。最初はあっさり、すっきりしたヨーグルト風味ですが、発酵によりだんだん深みが出て芳醇になり、日々美味しくなっていくのも大きな魅力です。

3、ゼリーをトッピングした新商品

今回の開発商品は、大好評の生チーズケーキの上に日本酒ゼリーをトッピングしたもの。生チーズケーキは完成度が高く変更しませんでした。透明感があり、調和が図れる日本酒ゼリーをトッピングすることで生チーズケーキのおいしさをさらに引き出し、新規性をもたせたとのこと。



開発から販路開拓までを半年で行う計画で、ファンド事業始まって以来の短期事業でしたが、大野さんはじめ関係者の皆さんの尽力で完成しました。ぜひ一度、お試しください。

産業支援プラザの事業に関するアンケート調査結果

調査目的

プラザの主な事業を活用された企業等の方々に評価いただき、満足度を把握するとともに、自由記述による声を集め、今後の事業に反映させることで中小企業支援の質的向上を図る。

調査方法

表に示す事業についてのアンケート調査を実施し、各事業の評価と、全体を合算した評価を行った。
全体の回答数は205。(回答率60%)

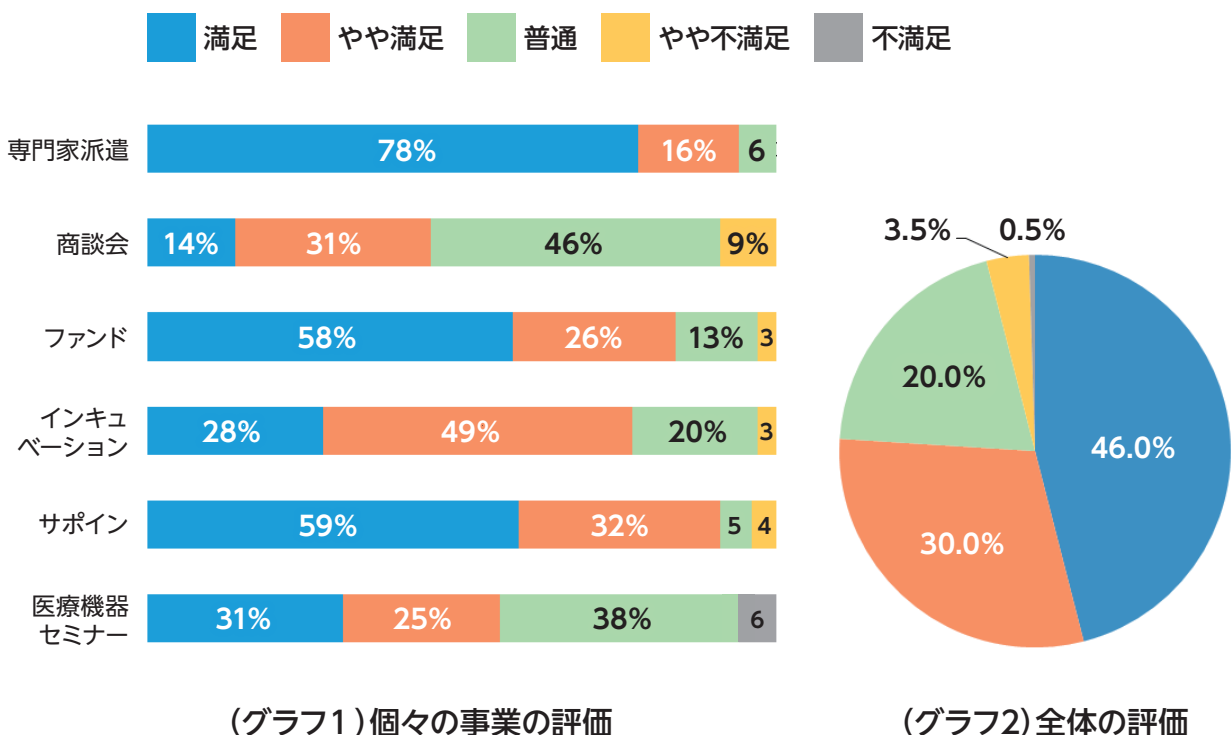
(表) アンケートを実施した事業 (平成29年8月～9月実施)

事業名	調査対象	回答数	担当課
専門家派遣事業	H28年度派遣先企業	32	経営相談室
商談会事業	H28年度参加の受注企業	35	販路開拓課
しが新事業応援ファンド運営事業	H26・27・28年度採択者	61	創業支援課
インキュベーション施設活用事業	全卒業者	39	創業支援課
“サポイン”事業(経済産業省補助事業)	全プロジェクトのリーダー	22	ものづくり支援課
医療機器開発セミナー	全参加者	16	医工連携課

調査結果

事業の性質や調査対象が異なることから、単純に比較することはできないが、グラフ1から見ると「満足」の割合が高いのが「専門家派遣事業」、次いで「サポイン」、「ファンド」となり、「やや満足」まで含めると「インキュベーション」の満足度が高い。全体評価ではグラフ2から「満足」、「やや満足」の合計が76%と肯定的であり、自由記述も評価する意見が大半を占めた。一方で、事業によって満足度のばらつきがあり、なお改善の余地があるといえる。

本調査結果をふまえ、より効果的な支援事業を目指し、満足度の向上に取り組んでいく。



平成30年1月～3月に開催予定の主なイベント・セミナーの一覧です。掲載内容は予定であり、変更する場合があります。開催日の約1か月前から参加募集しますので、プラザのホームページ、またはメルマガをチェックしてください。

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://mlmg.shigaplaza.or.jp/mlmgnw/>

メールマガジンの配信は、
こちら▶から
 お申し込みを(登録は無料です)



開催予定日	イベント・セミナー名	概要	担当課
① 1月17日(水) ② 1月31日(水) ③ 2月14日(水) いずれも 13:15～17:00	事業計画作成ワークショップ3回シリーズ 「継承すべき資産を明らかにする」 ワークショップ ① 会社の強みを考える ② 変化の予測と将来ビジョン ③ アクションプラン	会場: コラボしが21 3階 中会議室2 定員: 10名 受講料: 無料 講師: 川北ビジネスコンサルティング 川北 日出夫 氏 本セミナーでは、ワークショップを通して「自社の知的資産」を見つけ出し、事業承継の進め方についての計画を作成することを目的としている。	よろず 支援拠点
1月23日(火) 13:00～17:15 (17:30～交流会)	第2回マッチングフォーラム・ 工業技術センター研究成果報告会	会場: コラボしが21 3階 会議室(大・中会議室)、ホワイエ 対象: 企業経営者・技術開発者等(100名) ○工業技術センター研究成果ポスターセッション ○講演 特別講演: 「ダイキン工業株式会社の成長戦略」 ダイキン工業株式会社 執行役員(滋賀製作所長) 澤井 克行 氏 講演: 「ソリューションメーカーへの変遷と次の120年へ向けて」 株式会社ヒラガワ 代表取締役社長 平川 晋一 氏 ○プレゼンテーション 滋賀県工業技術総合センター、滋賀県東北部工業技術センター、(株)セルミック、 (株)Kamogawa、(株)写真真化学、大久保精工(株) ○交流会(名刺交換会およびネットワーキング)	ものづくり 支援課
1月24日(水) 14:00～16:30	IT活用セミナー Webマネジメントセミナー	会場: コラボしが21 3階 中会議室2 定員: 20名 講師: 村上 肇 氏 儲かるWeb活用はマネジメント力にあり!～これからのWebサイト・SNS活用はマネジメント次第です。～事例を交えながら、Web全体をマネジメントすることは何かを学び、自社にあったWeb運営を見出すヒントを提供する。	情報企画課
1月30日(火) 13:30～16:00	滋賀のモノづくり企業 合同就職面接会	会場: 草津市 クサツエストピアホテル 合同就職面接会の開催により、県内中小企業の事業者と若年求職者等とのマッチングを支援する。	産業・雇用 創造推進 センター
2月2日(金) 午後 (セミナー終了後、 交流会)	滋賀県IoT推進ラボセミナー	会場: ピアザ淡海 3階 大会議室 対象: IoTの活用により地域課題の解決を目指す現場の関係者、および、IoT製品・サービスの開発を行う企業の関係者等 IoTに適した低コスト・低消費電力で長距離無線通信が可能なLPWAや、IoTに活用できる様々なセンサの最新情報を提供する。	情報企画課
2月7日(水) 13:00～17:00	いきいき滋賀 モノづくりセミナー in米原	会場: 滋賀県立文化産業交流会館 受講料: 無料 対象: 滋賀県内のものづくり中小企業(50名) 【第1部】講演会「125年目のベンチャー企業」 【第2部】講演会「B to BにおけるWeb戦略」 【第3部】トークセッション「事業承継に学ぶ! 女性目線での新たな経営戦略」 【第4部】交流会	販路開拓課
2月7日(水) 12:00～16:00	出張相談会 in 米原 (予約制: 相談時間50分)	会場: 滋賀県立文化産業交流会館 対象: 新たにビジネスをお考えの方、企業経営(販路開拓・経営改善・資金調達・国際ビジネス・取引あっせん・下請かけこみ寺・マーケティング分析・創業相談等)でお悩みの方(相談内容に応じてプラザ相談員が対応)	経営相談室 よろず 支援拠点
2月13日(火) 午後 (セミナー終了後、 交流会)	第6回しがウェルネスファーム 健康支援サービス創出セミナー	会場: びわ湖大津プリンスホテル コンベンションホール「淡海」 プログラム 【講演1】「健康づくり」と「まちづくり」について 東北大学大学院 教授 辻一郎 氏 【講演2】「埼玉県コバト健康マレージ」について 埼玉県保険医療部 健康長寿課 主幹 古海 史予 氏 【講演3】「トマトの会社から野菜の会社へ ～食を通じて社会課題の解決に取り組む～」 カゴメ株式会社 執行役員 大阪支店支店長 宮地 雅典 氏 【講演4】「大塚製薬(株)の健康への取り組み」 大塚製薬株式会社 本社人事部 部長 田中 静江 氏、大津出張所 販売促進課 課長 橋爪 伸行 氏 ○交流会(名刺交換会: 交流・マッチングの場として活用)	医工連携課
2月15日(木)	IT活用セミナー サプライチェーンマネジメント	会場: コラボしが21 3階 中会議室1 定員: 20名 講師: 矢野 弘氏 ～販売機会をのがさないために、売れない商品を抱えないために～ 製造業をはじめ流通・小売業における需要予測管理とは何か、成果を上げるために何をすべきか、人的側面や技術的側面も含め、事例を交えて考察する。	情報企画課
2月22日(木) 13:30～16:45	公的資金制度説明会	会場: コラボしが21 3階 大会議室 対象: 県内企業経営者等、大学・公設試験等研究開発機関、 産業支援機関関係者等(80名) 研究開発の促進を目指し、効果的に公的資金制度を活用するため、経済産業省や滋賀県から最新の各種制度内容の情報提供を行う。	ものづくり 支援課
2月22日(木) 13:30～17:00	よろず支援拠点周知セミナー 人材確保戦略セミナー(仮称)	会場: ピアザ淡海 定員: 50名 受講料: 無料 講師: 求人から相談できる社労士/求人票コピーライター Office Heart Rock代表 野間 信行 氏	よろず 支援拠点

頑張る企業を 応援します!

- 経営課題に対応した相談や専門家を派遣します。
- 販路の開拓やマッチングを支援します。
- 産学官金の連携をコーディネートします。
- 起業・創業のお手伝いをします。
- 地域資源を活かした新事業を助成します。
- 企業の情報化を支援します。
- 企業の人材育成を支援します。



専門家派遣



出張相談会



交流会



展示ギャラリー



産学官金連携



ビジネスカフェ



セミナー



研究会活動



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2-1 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】www.shigaplaza.or.jp

■ JR琵琶湖線(東海道線)「大津」駅より徒歩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3分(JR膳所駅、JR石山駅乗り換え)



【編集後記】特集では3社に「次の一手」をお聞きし、湖北精工さんは人材育成、甲賀高分子さんはアグリ分野の開拓、伊吹機械さんはシミュレーション技術の錬磨を、それぞれ挙げられました。皆さん、実に明快に話される姿が印象的でした。「元気企業! 紹介」では、枠にとられないいるあわせさんや、新しい菓子づくりに挑み続けるアンデケンさんのお話を興味深くうかがいました。滋賀には魅力的な企業がまだまだあります。これからの出会いが楽しみです。