

# UCHIKOCHI

Uchide no Koduchi

vol.  
64

令和元年8月発行

特集

## 新たな時代の始まり

**特集** 新たな時代の始まり

設立20周年ご挨拶 P 2

お祝いメッセージ・ P 3

記念講演会 紹介

日本黒鉛工業(株) P 4

洛東化成工業(株) P 6

(株)トシプラ P 8

(株)デコプランニング P10

**新企画** 私たちが紹介します! P12

「創業プラザ滋賀」って  
どんなところ?

**プラザの事業**

支援事業の取り組み紹介 P14

イベント・セミナー案内 P20



公益財団法人

滋賀県産業支援プラザ

特集  
新たな時代の  
始まり

中小企業の元気を生み出す  
支援拠点として、  
より頼れる存在に。

(公財)滋賀県産業支援プラザ  
理事長 大道良夫

滋賀銀行取締役頭取を経て、現在、取締役会長。  
滋賀経済団体連合会会長、県商工会議所連合会  
会長も務める。  
2018年4月 滋賀県産業支援プラザ理事長に就任。

滋賀県産業支援プラザは、県内産業の振興を図るため、中小企業振興関係の4団体が統合し、県内中小企業等の中核的支援機関として1999年に発足しました。

おかげ様で本年4月、設立20周年を迎えることができました。歴代の役職員の皆様のご尽力と関係機関の皆様からの格別のご支援、ご協力をいただきましたことに対して厚くお礼を申し上げます。

設立以来、「企業のやる気を応援します」をキャッチフレーズに、課題解決のため、中小企業の皆様に寄り添って、発展段階に応じた地域に密着した顔の見える支援を行って参りました。

様々な経営課題に対する相談対応や専門家派遣などの経営支援をはじめ、ビジネスマッチング(商談会)などの販路開拓支援、産学官金連携による新技術・新

製品の開発支援、IM(インキュベーション・マネージャー)が事業立ち上げまでをサポートする創業支援、IT活用をはじめとする各種セミナーなどの情報提供のほか、中小企業の皆様の様々なニーズにお応えすべく、多面的な支援に取り組んでいます。

こうした活動が実を結び、成果の一例として経済産業省の戦略的基盤技術高度化支援事業(サポイン事業)では、平成19年度から31年度にかけて累計42件の採択を受け、事業管理機関としては全国でトップクラスの実績を挙げております。また、プラザ全体で年間7千件を超える相談を受けるなど、起業準備者や中小企業事業者の皆様にとって、身近で頼れる存在となっております。

現在、中小企業を取り巻く環境は厳しく、人口減少と高齢化の進行、次々に生

まれる新しいテクノロジー、世界規模の環境変化といった大きな流れを的確にとらえ、新しい産業を創出し、新たな価値を生み出すことが重要です。

このような変化に対応するため、企業や大学、金融機関、産業支援機関などのネットワークを活かして、多様な経歴を有する職員や専門家などの人材を活用し、更なるプラザの強みに磨きをかけて参ります。

新たな10年への歩みを始めるにあたり、中小企業の皆様から信頼され、期待される産業支援プラザとして、役職員一人ひとりが、中小企業に寄り添い、中小企業が求める支援に最大限応える気概を持って日々業務に取り組んで参ります。今後とも産業支援プラザの活動に皆様方の一層のご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

# お祝いメッセージ

滋賀県知事 三日月 大造



滋賀県産業支援プラザが設立20周年を迎えられましたことを、心からお祝い申し上げます。

滋賀県産業支援プラザにおかれましては、平成11年4月の設立から今日まで、関係支援機関との連携のもと、経営の革新を図ろうとする中小企業や起業・創業を目指す方などに対して総合的かつ一体的な支援を行い、本県における産業振興の中核的支援機関として、大きな役割を果たしてこられました。このことに対し、改めて深く敬意と感謝の意を表します。

令和という新しい時代を迎え、本県においても、「変わる滋賀 続く幸せ」を基本理念とする「滋賀県基本構想」を新たにスタートさせ、また、産業振興を総合的に推進するための中長期の指針である「滋賀県産業振興ビジョン」

についても、改定に向けて取り組んでいるところです。人口減少や第4次産業革命と呼ばれる技術革新といった社会状況の変化を前向きに捉え、未来をしっかりと見据えながら、さらなる県内産業の振興に向けて、取り組んでまいりたいと考えております。

滋賀県産業支援プラザにおかれましては、この設立20周年を新たな契機に、今後とも皆様の英知と活力を集集され、県内産業の持続可能な発展に御尽力を賜りますようお願い申し上げます。

結びに、滋賀県産業支援プラザのますますの発展と、役職員をはじめ、関係者の皆様の御活躍、御健勝をお祈りいたしまして、お祝いの言葉とさせていただきます。

## 記念イベント

### アイリスオーヤマグループの大山会長をお招きし、設立20周年記念講演会を開催

滋賀県産業支援プラザの設立20周年を記念して、記念講演会を7月31日、ピアザ淡海にて開催し、341名の方々に出席いただきました。開会にあたり、産業支援プラザ 理事長 大道 良夫よりご挨拶を申し上げ、続いて来賓の滋賀県知事 三日月 大造 様より祝辞を頂戴しました。

記念講演では、講師としてお招きしたアイリスグループ会長、アイリスオーヤマ株式会社 代表取締役会長の大山 健太郎 様より、「アイリスオーヤマの経営戦略 一変化をチャンスに変える経営術とは一」と題してご講演をいただき、いかなる環境でも利益を出せる仕組みと社員の幸せを追求する同社の企業理念や、

常に消費者の目線に合ったユーザーインの商品開発の取り組みなど、示唆に富んだお話を頂戴しました。

この後、「産業支援プラザ 20年の歩み」と題して、設立から今日までのプラザの支援事業の歩みを、産業支援プラザ 連携推進部副部長の篠原 弘美から紹介させていただきました。

最後に、創業プラザ滋賀に入居されている[Kirara(キララ)音楽事務所]様のプロデュースにより、滋賀にゆかりのあるピアノ、ヴァイオリン、声楽の3人の女性音楽家による記念演奏会が行われ、美しい調べとともに記念講演会を締めくくりました。



記念講演会



アイリスグループ会長、アイリスオーヤマ株式会社 代表取締役会長 大山 健太郎 様



記念演奏会  
左から、赤星 佳奈 様、鈴木 絵莉南 様、白井 あすか 様



特集  
新たな時代の始まり

# 日本黒鉛工業株式会社

代表取締役社長

わたなべ よりみつ  
渡邊 頼光さん

## 世界に類を見ない 一貫生産を武器に、 開発力の強化へ

「黒鉛」といえば、私たちに身近なものとして鉛筆の芯が思い浮かべやすい。実は一般の目に触れにくいところで自動車部品や電子回路、各種電池などさまざまな工業製品や製造工程で幅広く使われており、欠かすことができない鉱物である。日本黒鉛工業株式会社は、我が国の産業近代化の草創期より、この黒鉛に携わってきた。原鉱石の精錬・粉砕から製品化まで一貫して手掛け、現在はリチウムイオン電池の分野などで研究開発に力を注いでいる。



### 日本黒鉛工業株式会社

- 代表者／代表取締役社長 渡邊 頼光
- 従業員数／250名(グループ含む) (2019年4月)
- 住所／滋賀県大津市唐橋町9番22号
- 創業／1919年
- 業務内容／黒鉛原鉱からの精錬、粉砕、分級※をはじめ、導電性塗料や潤滑離型材をはじめとする黒鉛の塗料化、各種電池用塗料、回路基板等の各種印刷・加工、プライマーコート箔、EDLC電極などの製造
- TEL / 077-537-2098
- URL / <http://www.n-kokuen.com/>

※分級 粉体を粒子径・密度・形状などによって区別する操作

※サポイン事業

戦略的基盤技術高度化支援事業(サポーティング・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、試作等の取り組みを、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。

## 「産業のコメ」と呼ばれる黒鉛

——今年は大きな節目の年だそうですね。

大正8(1919)年の創業から100周年に当たります。私の祖父が神戸で創業し、その後すぐ滋賀に生産拠点を設けました。黒鉛の精錬には大量の水が必要になるため、水資源が豊富な滋賀は適しており、戦後すぐ本社を大津に移しました。

主力事業は創業時から黒鉛粉末の製造です。その昔、国産の鉛筆といえば、滑りが悪く、品質がいいものはドイツの輸入品だといわれていました。それに匹敵する滑らかな鉛筆芯を作りたい、というのが当社の技術開発の始まりです。

黒鉛は半導体と並び、「産業のコメ」と呼ばれるほどさまざまな工業製品や製造工程に欠かすことができないもので、当社が取り扱う製品も非常に多岐にわたっています。また、原鉱石の精錬・粉砕から製品化までを一貫生産するメーカーは世界にもほとんど類がなく、当社の特長になっています。

——黒鉛とはどういったものですか？

「黒鉛」というのは実はニックネームのようなもので、正式名は石墨、英語ではGraphite(グラファイト/描ける石)と呼ばれる炭素の結晶です。ダイヤモンドや石炭などと同じ仲間、呼び名のせいで、よく鉛が入っていると勘違いされるのですが、これはその昔、色や形状から鉛の一種だと思われていたころの名残りです。

黒鉛には潤滑性、導電性、耐熱性、耐酸耐アルカリ性に優れているという4大特性があり、実に応用範囲の広い鉱物です。潤滑特性を生かして使われているのは、鉛筆の芯や新幹線のパンタグラフをはじめ、ブレーキパッドや鍛造・ダイカスト用離型剤および潤滑剤など。導電特性を利用したものとしては、各種電池やコンデンサに粉末・塗料・塗工品などの形で使われているほか、導電性ペーストとして各種印刷回路、電池などさまざまなデバイスに用いられています。

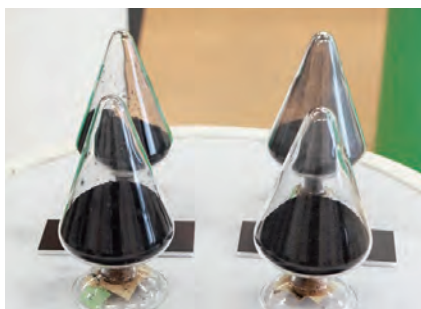


世界中の産地から輸入される黒鉛原鉱。天然黒鉛のほか、不純物が少なく硬度が高い人造黒鉛も取り扱う。

## いままでにない技術革新に挑戦

——御社の強みとは？

商品の柱は黒鉛粉末や塗料ですが、汎用性の高い量産品は海外から安価なものが入ってきており、価格競争が激しくなっています。当社は、顧客であるメーカーの要求に沿って多品種少量生産に対応することで差別化を図っています。目的によって求められる仕様が全く異なるため、A社で高く評価されても、B社では全くダメということも多々あるわけです。その点、一貫生産体制をもつ当社の場合、原材料を精錬・粉砕する段階からお客様の要求に合わせた製造が可能です。また、それぞれのプロセスで長年のノウハウを蓄積しており、これはよそが真似できない当社の技術力の源になっています。



用途に合わせて鱗片状、塊状、土状などの黒鉛粉末が作られ、熱処理、表面処理、高純度精製処理など独自の技術を駆使して豊富なラインナップを取りそろえている。

——近年、力を入れておられるのは？

リチウムイオン電池です。リチウムイオン電池の量産が始まった1990年代から手掛けていますが、初期に使われていた球状黒鉛は簡単に生産できるためコモディティー化し、コストが合いません。

そこで当社では、黒鉛を極限まで薄く、細かくし、電気抵抗を下げ、電池の効率や容量を高める研究開発を進めています。産業支援プラザさんを通じて

平成30年度のサポイン事業※にも採択されました。これまでに当社が独自開発した「プライマーコート箔」は、1000分の1ミリ程度の黒鉛微粒子を含む導電性塗料をアルミ箔にコーティングしたもので、電池の内部抵抗を低減する高性能の電極として使われています。

電気自動車の普及で電池の市場は拡大していきませんが、一方でダイカストや鍛造の部品が小型化し、黒鉛の使用量が減っていくのは明らかです。そのためリチウムイオン電池に活路を見出すことは当社にとってたいへん大きな命題です。



アルミ箔に黒鉛導電性塗料を塗布し、電気抵抗を小さくした「プライマーコート箔」。電池の高容量化を実現する電極として広く使われている。

——今後の展望をおきかせください。

高付加価値な黒鉛製品を開発していくために、一昨年[R&Dセンター]を立ち上げました。実は父の代から研究部門を設けていましたが、実用に結びつくことが少なかったため、顧客密着型の開発体制に変えて近年までやってきました。しかし、ニーズに対応する研究だけでは、これからはやっていけません。自分たちの研究テーマに取り組むことが必要です。また、長年同じことに携わっていると既存の知識や経験から抜け出せなくなり、頭が固くなってしまいがちです。例えば黒鉛のことをまったく知らない人に粉末のつくり方を考えさせたら、100人中99人が否定するようなことでも、なかには面白い発想の種があるかもしれません。

簡単なことではありませんが、設立100周年を機に、新たな開発体制のもと、今までにない発想で技術革新にチャレンジしていきたいと考えています。

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

☎077-511-1414

☎077-511-1418

✉shin@shigaplaza.or.jp



特集  
新たな時代の始まり

# 洛東化成工業株式会社

代表取締役社長

かわばた ころう  
川畑 悟郎さん

## 「ほかが やらないこと」へ 化学と生物の融和で 挑む

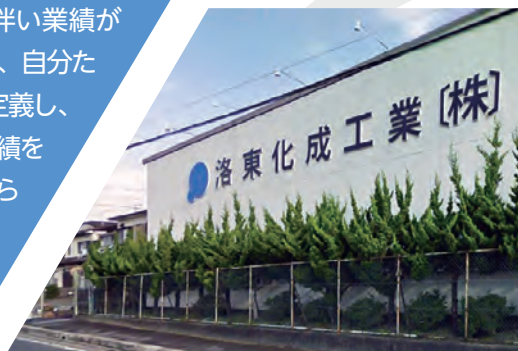
生体で起こる化学反応のあらゆるプロセスに触媒として作用する酵素。古来から人類は発酵という形で酵素を利用してきたが、今日では洗剤や繊維、食品や飼料、医療などさまざまな分野にその用途は広がっている。バクテリアがつくる酵素を利用した繊維の糊抜き剤から出発し、微生物の培養をコア技術として成長してきたのが天津市の洛東化成工業株式会社。国内繊維産業の縮小に伴い業績が低迷した時代を乗り越え、自分たちが「何屋」なのかを再定義し、事業の多角化によって業績を回復させた。「ほかがやらないこと」を合言葉に、様々な事業分野へ活躍の場を広げる。



▲天津市田上の本社工場では、バイオ技術と化学技術を駆使して、自社製品の製造と受託培養を行っている。



▲草木染料の製造に用いる植物原料。草津の特産品「アオバナ」染料の伝統保存にも協力している。



### 洛東化成工業株式会社

- 代表者／代表取締役社長 川畑悟郎
- 従業員数／30名
- 住所／滋賀県大津市関津4丁目5-1
- 創業／1952年
- 業務内容／工業用酵素、微生物剤、繊維用薬剤、飼料および飼料添加物の製造、微生物の培養受託
- TEL／077-546-0333
- URL／<http://www.rakuto-kasei.co.jp/>

#### ※サポイン事業

戦略的基盤技術高度化支援事業(サポーティング・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、試作等の取り組みを、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。

## 微生物から 酵素をとる技術で創業

### —— 酵素とはどういったものですか？

例えば、米を噛み続けていると次第に甘くなってきます。これは人の唾液に含まれるでんぷん分解酵素(アミラーゼ)が、米に含まれるでんぷんをぶどう糖に分解するためです。このように生物は食物を自分が吸収しやすいかたちへ分解していく過程で、さまざまな酵素を生成しています。

そして酵素の最大の特徴は、作用する物質をえり好みする性質があること。アミラーゼはでんぷん以外の物質に作用することはなく、セルラーゼという酵素は、セルロース(植物細胞壁を構成する高分子で綿やパルパの主成分)にしか作用しません。この特性をうまく利用して、酵素は幅広い分野で用いられています。当社がまず創業時に手掛けたのは、綿織物の糊抜き剤として用いるアミラーゼの製造でした。

### —— 創業からの歴史を教えてください

昭和27年に、祖父ら3人が洛東(京都市東山)の地で創業しました。繊維産業が戦後復興を支えたこの時代、衣料や寝装など綿織物の加工量が増大するなか、バクテリアの培養によってつくったアミラーゼを、織物用糊抜き剤「ラクトーゼ」として売り出したのが始まりです。

綿糸を織るとき、糸の強度を増すためにでんぷん糊を付けるのですが、できた織物は糊を除去しないと漂白や染色ができません。この糊を抜く工程で活躍するのがアミラーゼです。織機が高速化するほど糸に強度が求められ、塗布される糊の量も増え、落としにくくなっていきます。そこで当社は酵素と化学薬剤を組み合わせることで他社よりも高性能な糊抜き剤を開発していきました。営業と技術が一体となって顧客ニーズに丁寧に対応する姿勢が高い評価をいただくようになり、昭和46年にはより広い工場用地を求めて滋賀へ移転。糊抜き剤だけでなく、浸透剤や漂白助剤といった前処理薬剤を次々開発し、今では柔軟剤など後処理工程まで網羅する繊維加工剤をラインアップしています。



天然素材で加工した製品。  
苛性ソーダを使わない酵素による精練や、化学染料に代わる  
草木染料など、環境に優しい繊維加工を提案している。

### —— 多角化に乗り出された経緯は？

高度経済成長期のおと、繊維産業に衰退の兆しが見え始め、当社も非繊維分野への進出を図り、昭和40年代に畜産分野への技術応用を始めました。納豆菌と酵素を含む飼料を豚に食べさせ、糞尿を敷料とともに発酵させ堆肥化するという「ラクトー式無公害養豚法」の推進です。

平成初期にはストーンウォッシュ調ジーンズの流行により、その加工に用いるセルラーゼ酵素の生産によって売上が伸びましたが、一過性のものでした。深刻化する繊維用薬剤の売上減少に対してさまざまな取り組みが行われましたが、平成10年代はお客様の廃業や倒産が増えたこともあり、業績は悪化の一途をたどりました。

私は大学を卒業後、化学系の上場企業に就職しましたが、4代目社長だった父の引退を契機に平成5年に入社しました。もともと技術畑ですが、営業やいろんな仕事を経験しました。社長になったのは平成19年。業績が低迷するなか、喫緊の課題は財務の立て直しでした。



豚の糞尿や悪臭を微生物や酵素によって豚舎から排出することなく解消する「ラクトー式無公害養豚法」。

## 事業を見直し再出発

### —— 立て直しの策とは？

業績を向上させるには、事業の多角化を進めなければなりません。自分たちが「何屋」なのか見失っている状況ではフォーカスすべきものが見えてこない。そこで1年かけて経営理念を策定し直しました。新たな経営理念「化学と生物の融和を通じて社会に

貢献しよう」は、我々は何をもって社会に貢献していくのかを明示しているとともに、当社の持続戦略の根幹を成すものであると社員に説明しました。

具体的には「バイオ技術と化学技術の融合」と顧客に密着した「ニーズ型開発」という強みを活かせることをやる。同時に、経営理念に合致するならば、あまり儲からないことにも取り組もうという企業風土を醸成していきました。当社には基本的に予算や売上ノルマはありません。数字はときに自由な発想や挑戦する意欲の阻害要因になると考えています。また利益至上主義はギスギスした社風を生み、取引先からの人気もなくなります。とは言え、潰れにくい会社にするべく自己資本比率の長期目標だけを掲げ、財務体質の改善への協力を社員に求めました。結果、社長就任当時の自己資本比率は16%でしたが、今は12年連続黒字によって45%に達しています。潰れにくい会社という土台を整備しながら、経営理念に合致することを分野にこだわらず自由にやらせる、という私の経営はあながち間違っていなかったのではと自負しています。

### —— 今後の展望をおきかせください

今後もほかかやっていないことを志向していきたいです。また地域にも多少なりとも貢献していきたいです。草津に古くから伝わるアオバナの染料を後世に伝えていく取り組みを滋賀県工業技術総合センターと共同で始めました。誰もやらない、誰もができるわけではない仕事を極めていくことは、社員のプライドを育みます。また会社の独自色にさらに磨きをかけることにもなるので、これからも大切にしていきたいです。

平成29年からは、産業支援プラザさんのサポイン事業※で発熱繊維の開発を続けています。従来の発熱衣料のように糸そのものにその機能をもたせるのではなく、布や服に発熱機能を後付けできる薬剤の研究です。

環境分野や農業・畜産分野においても、今まで以上に当社の技術を活用してもらえるようにしていきたいです。化学と生物の融和によるものづくりをさらに強化、発展させ、社会に貢献していきたいと考えています。

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、守分

☎ 077-511-1414

☎ 077-511-1418

✉ shin@shigaplaza.or.jp



特集

新たな時代の始まり

株式会社トシプラ

代表取締役社長

としかわ ともこ  
利川 智子さん

## 受注生産から 開発支援ビジネスへ 三姉妹で始めた新たな挑戦

プラスチックの「ブロー成型」とは、原料を流し込んだ金型に空気を送り込んで成型する手法で、洗剤や化粧品といった液漏れを嫌う商品の容器に適している。その技術において複数の特許をもち、業界から高い評価を積み重ねてきたのが株式会社トシプラ。今年、初の自社製品販売に乗り出し、その発想の斬新さが話題を呼んでいる。

また、創業者の父から事業を引き継いだ三姉妹が、独自の技術力を武器にした試作受注事業をスタート。新たな挑戦が始まった。



ケーブルや光ファイバーなどを通す管の継手。  
プラスチック素材に不織布を溶着させる特許技術を用いており、不織布が水を含むことで浸水を防ぐ。



ブロー成型の技術を応用した大型の各種フロード（浮き）製品は、洋上太陽光発電などにも用いられている。▼



▲独自の技術で実現した男性用集尿器。ネジを切った口部の直径に対して最大幅が大きく、厚みを均一にするには高い技術とノウハウが必要。

### 株式会社トシプラ

- 代表者／代表取締役社長 利川智子
- 従業員数／6名
- 住所／滋賀県東近江市市原野町794
- 創業／1989年
- 業務内容／インフラ関連ケーブルの保護管受け継手・差し込み継手、男性用取尿器など、プラスチック製造。ブロー成型用金型製作、試作品製作
- TEL / 0748-27-1424
- URL / <https://www.toshipla.com/>

※トプランナー育成支援事業 新商品、新技術、新サービス等により、事業拡大や新規分野進出、経営改善など、経営革新を目指す中小企業者が対象。経営や技術のさまざまな課題に対して、プラザの経営相談室が企業の伴走者となって専門家の派遣など集中的な支援を行うことにより、事業者の成長・発展を通じて地域の活性化を図ることを目的としています。

※就労継続支援B型 年齢や体力などの面で雇用契約を結んで働くことが困難な人が、軽作業などの就労訓練を行うことができる福祉サービス。作業の対価である工賃をもらいながら自分のペースで働くことができます。



## ニッチな市場で独自の技術を

——今年で30周年とうかがいました。

創業は1989年で、技術者の父が33歳のときに前身の「利川プラスチック」を立ち上げました。当社が得意とするブロー成型は、プラスチック成型全体の5~7%程度というニッチな市場です。大半を占める射出(インジェクション)成型は、一度金型を作ってしまえばその後の製造コストが安くて仕上げも美しく量産向きです。それに比べるとブロー成型はバリが出やすく、量産には向きませんが金型製造が比較的安くでき、小ロット生産に適しています。ただ全工程を自動化するとコストが合わないため、手掛けるところが少ないのが実情です。当社はかなりの部分で手作業を残しているため、普通は嫌がられるような月3万個程度の小ロットも引き受けられます。逆に量の大きなロットは難しく、8時間労働でまわせる量しか受けないことにしています。

——11件の特許をお持ちだそうですね。

いずれも父が開発したもので、別部品や異素材を高い強度で一体成型する、一連の製造技術の特許です。現在の主力製品もその技術を用いたもので、全国でも大きなシェアを占めているのが、ケーブルや光ファイバーなどを通す管を接続するための継手です。内側に一体成型で溶着させた不織布が水分を含むことでふくらみ、水の侵入を防ぐのが特徴で、水で水を防ぐという逆転の発想から生まれた独自の商品です。これを開発するまで、ケーブル敷設の現場では継ぎ目の一つひとつを防水テープで巻いていたそうで、作業効率が飛躍的に高まったとたいへん喜ばれています。

——昨年、社長に就任されたのですね。

きっかけは7年前に構想をスタートさせ、今年2月によやく発売した「TANK-U(タンクユー)」でした。下請けから脱却したい、自社商品が欲しいと父が言い出し、家族でアイデアを出し合ううちに、のめり込んでいきました。私たちは四人姉妹で、ものづくりが好きな四女は早くから父を手伝って

たのですが、次女の私は「女が工場なんて」という先入観もあり、会社勤めをしていました。ところが、私と同じくモノづくりは苦手と思っていた三女が、勤めていた銀行を辞めて意外にも手伝うと言い出し、この妹二人と一緒に「できる、やろう!」と思ったわけです。根拠なき自信と言いますか…(笑)。

契機になったTANK-Uは、ブロー成型時に異素材の持ち手をインサート(挿入)して成型したポリタンクです。持ち手を3本設けることで、重くても女性やお子さん、高齢者が二人で持てるように工夫しました。父のアイデアの源はいつも「作業する人が一番楽になるにはどうしたらいいか」という視点。その思いと当社の独自技術がうまく融合した商品だと思います。



三本の持ち手を付けたことで、重くても女性や高齢者が二人で運べ、空なら1人で4缶運べる「パリアフリータンク」(TANK-U(タンクユー))。

## 開発支援ビジネスへの転換

——開発型へシフトされているとか。

実は特許が11件あっても実際に使っているのは1つだけでした。そんななかで大きな転換点になったのが、昨年からの取り組み始めた産業支援プラザさんのトッパーナー育成支援事業※です。当初は「いかにオリジナル商品を増やすか」ばかりを考えていたのですが、制度を利用して紹介された専門家の方から「自社製品にこだわるのではなく、ブロー成型の技術力を売ればよい」と助言されたんです。

もともと父はとても慎重で、自社の技術

を真似されないように守るという意識を強くもっていました。ところが相談するうちに父もその専門家に全幅の信頼を置くようになり、技術を囲い込む姿勢から、積極的に外部に宣伝して売り込む方針へ大きく転換したのです。具体的には開発段階での試作を請け負ったり、金型製造を受注する「開発支援型」の業態へシフトしていくことにしました。

——新しい時代への展望とは?

試作受注では要求される難易度も高くなりますが、その分、技術のレベルも上がり、最新情報も入るようになります。この5年で父からの技術継承を計画している私たちにとっても最適な方向転換でした。また、試作は現金決済が基本ですので、入金も早く資金繰りも楽になります。

現在、私は社長として営業と収益の管理、三女は工場長、四女は得意の3D-CADを駆使して設計を担当。父も「会長なんて柄じゃない」と言って、開発長の肩書でがんばってくれています。

うちは手作業の工程が多いのですが、就労継続支援B型※の福祉サービスを活用し、障がい者の方に手作業を担ってもらっています。「働ける重度障がい者に働く場を提供する」というのは私の夢の一つでもあるのですが、障がい者にもプラスになり、企業にとっても人手不足を補う手立ての一つになっていけばいいと考えています。

本業の製品製造が好調なこの時期に事業継承に踏み切り、また試作受注という新事業に着手できましたが、本当の意味での継承はまさにこれからです。力をあわせて挑戦を続けていきたいと思っています。



問い合わせ先

(公財)滋賀県産業支援プラザ

経営支援部 経営相談室 担当/矢田

☎077-511-1413

☎077-511-1418

✉keiei@shigaplaza.or.jp



特集

新たな時代の始まり

## 株式会社 デコプランニング

代表取締役

そ め だ り ょ う こ

染田 亮子さん

## 滋賀ならではの 魅力でファッション 情報を発信

滋賀で“ファッション”について話題にすると、大阪や京都、東京といった大規模商圏から発信される情報が中心になることが多い。そんななか、滋賀を拠点にファッション関連のイベントや情報発信を行っているのが株式会社デコプランニング。企業のセールスプロモーションに関する企画・立案・分析をはじめ、イベントの企画運営から印刷物のデザイン制作、出版、写真・動画撮影、モデルの斡旋なども手掛け、抜きんでた発想力と行動力で新たな挑戦を続けている。



▼美容師が腕を競う場として始めた地元イベントでのヘアショーやコレクション。そこから新たな人の出会いが生まれまちづくりの輪が広がっている。

「滋賀でもっとファッションを楽しむ!」をコンセプトに企画から立ち上げた「SHIGAコレクション」。県内の美容師有志を巻き込み、来場者がチャリティによるヘアアレンジとランウェイのウォーキングを楽しめるという参加型が好評を博した。2017年イベント風景。



### 株式会社デコプランニング

- 代表者/代表取締役 染田亮子
- 従業員数/1名
- 住所/滋賀県大津市栗津2-55号 森の雫ビル702
- 創業/2016年
- 業務内容/イベントトータルサポート、出版物・WEB・動画制作、撮影事業、代理店業
- TEL / 077-548-6058
- URL / <http://www.deco-planning.com>

#### ※創業プラザ滋賀

「コラボしが21インキュベーション事業の一環で、起業家と共に考え、行動する支援施設です。単なる賃貸施設とは異なり、起業家の成長段階に応じた支援を受けることができ、創業・起業家のための学びの場を提供するほか、常駐するインキュベーション・マネージャーによるサポートを受けることができます。これから創業する方、創業後間もない方、第二創業で新事業に挑戦する方をサポートします。

※コレクション ファッションデザイナーや服飾ブランドが開催する展示会、発表会。

## 波乱の船出

### ——創業前はどんなお仕事に？

私は生まれが大阪で、最初に就職した大阪の広告制作会社にはイラストレーターとして入社しました。ところが直後にパブルがはじけ、会社を畳むといわれたのですが、なんとか踏みとどまってもらい、かわりに営業からデザイン、媒体との調整などのすべてを新人の私が引き受けることになったんです。失敗もいっぱいでしたが、責任逃れは一度もしませんでした。手探りと体当たりのスタートでしたが、それ以来、「やったことがなくてもやってみる」というのが私の仕事への向き合い方になったように思います。

業界大手へ転職したあとも、飛び込み営業で締切ギリギリまで広告を取り、制作のために会社に寝泊まりする毎日。一人で1億を売る成績も上げましたが、このとき、価格競争から抜け出すには、他社にはない価値を創造するしかないと感じました。その後、ファッション誌の企画営業を経て、メーカーの広報へ移りました。そのメーカーが米原へ移転することになり、転居したことが、私と滋賀の出会いです。

### ——起業のきっかけは？

出産のためにメーカーを退職後、幼稚園児と乳児をかかえながら在宅でライターやネットショップのアドバイザーなどをやっていました。育児のために時間が限られるため、価値を創造して単価の高い提案型の仕事をしないと食べていけません。ですが、家で一人でやっていると足元を見て値引きを要求されたり、飛び込み営業をしても話を聞いてもらえなかったり…。やはり会社をつくってオフィスを構えないとダメだと考えました。

ところがそのときの元手はたったの4万円。そんなとき、ネットで見たのが産業支援プラザさんの創業準備オフィス(現在は『創業プラザ滋賀』)※で、とてもリーズナブルでした。

## 「技術」を売るプロモーション

### ——入居は2013年とうかがいました

これまでの経験を生かし、フリーペーパーの編集制作で起業しようと考えていましたが、ほかと同じでは価格競争になるだけですから、ファッションに特化した情報誌を作ることになりました。ところが「滋賀にファッション情報なんてあるの?」といった否定的な声が多かった。そこで、調べてみると新潟で成功している人がいることがわかり、電話してアドバイスをいただきました。

そして、その方の助言をもとに、「フリーペーパーはあくまでもPRツールの一つと割り切り、ほかの企画やディレクションで稼ぐ」という起業プランを、いろいろな人に話して回りましたが、プラザさんだけが「いけそうやな!」と背中を押してくれました。(笑)



### ——美容院の情報サイトが最初ですね

創業してプラザの草津SOHOに移ったころ、滋賀は服飾デザイン等の経験者は少ない一方、美容院の割合が多いのに気が付きました。美容院はファッション性で差別化を図りますから、ファッション誌のニーズがあるのでは、と思い、実際に話を聞いて回ってみると、クーポンによる値引き競争が経営を圧迫していて、それよりも「技術を売りたい!」という声が聞こえてきたんです。そこで、まず美容院の検索サイトを立ち上げ、無償で情報提供を始めました。このとき知り合った腕のいい美容師さんたちがその後、いろいろな形で協力してくれるようになり、美容師が競い合っ技術を磨く場になればと企画した、地元イベントでのヘアショーや、音楽フェスでのヘアメイクボランティアなどを手伝ってくれました。そこで生まれた人の繋がりが商売を越え、まちづくりに生かされるようになってきています。

でも、きれいごとだけでは人はついて来ません。そこで、美容院が広告や自店のカタログ用にモデル撮影をする際、バッグなどのファッションブランドとのタイアップを試みました。結果的に制作費を抑えることができたうえ、広告収入も入ってきて、いわゆる「三方よし」にすることができました。

### ——今後の展望をおきかせください

2016年にミス・ユニバース・ジャパン滋賀に携わらせていただく機会を得て、集客に大きな成果を上げたこと、また滋賀代表の中沢沙里さんが日本代表に選ばれ、滋賀県のPR事業で中沢さんと県とのパイプ役になったことで経営は軌道に乗り、現在はイベントプロデュースやモデル斡旋・撮影などの仕事も増えてきています。

滋賀での起業を迷っていたころ、尊敬するスタイリストの方に相談したことがありました。そのとき「地方の美容師が活躍するステージを作ってやってくれ」と言われたんです。末期の癌だったのですが、その人と最後に交わったのが「地方でコレクション※を開く」という約束でした。2017年にはその約束も「SHIGAコレクション」として果たせました。2018年には京都での開催も叶い、今年も「京都コレクション2019」を開催します。また、現在はびわ湖の水辺でアウトドアウェアのコレクションを開催すべく、グランピング関係者やこれまでつながってきた仲間とともに準備を進めています。



9月23日に開催予定の「京都コレクション2019」。イベントの総合プロデュースはもちろん、メインビジュアルのデザイン・コーディネートも担当。

前の会社が米原に移転したとき、滋賀には行きたくないとい多くの社員が辞めました。でも滋賀には魅力がたくさんあります。ちゃんと伝える方法がまだまだあるはず。びわ湖の水が実は飲めるくらいクリーンだということも他府県の人には知りません。キレイな水とファッションを軸に、滋賀だからこそ打ち出せるコンセプトを提案していきたいと思っています。

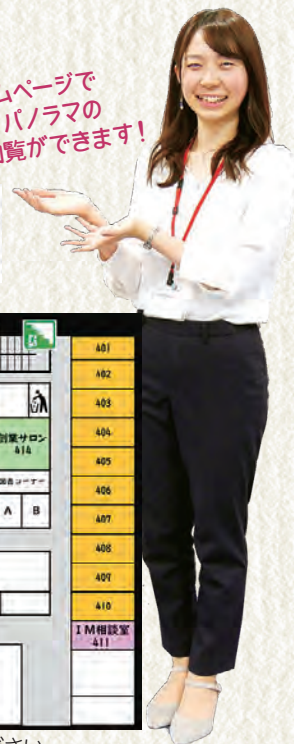
# 私たちが紹



皆さん、こんにちは。

産業支援プラザの井上と加藤と申します。  
このコーナーでは「うちのこづち」の新企画として、  
私たち若手職員がプラザの活動や施設をご案内します。  
とはいえ、私たちもまだ勉強中で知らないことだらけ。  
皆さんに分かりやすくお伝えできるよう  
頑張りますので、どうぞよろしくお祈りします。

ホームページで  
360°パノラマの  
VR内覧ができます！



## 『創業プラザ滋賀』ってどんなところ？

VR内覧はこちらから <https://answershiga.jp/vrtour/sogyoplazashiga.html>

### 加藤(以下K)

「新企画の第一弾としてご紹介するのが、『創業プラザ滋賀』です！」

### 井上(以下I)

「『創業プラザ滋賀』は滋賀県で起業する方を支援する賃貸オフィスですよ？」

K「オフィスを提供するだけじゃなくて、IM(インキュベーション・マネージャー)という人が起業をサポートしてくれるんですよ！」

I「そうですね。『創業サロン』という新たな施設もできたんですよ。」

K「そうそう。じゃあ、どんなところか実際に見に行きましょう！」

I「え！今からですか?!」

K「まずは、創業オフィスに入居されている方のお部屋を見せてもらいましょう。」

I「ああ、待つて…。」



詳細はホームページをご覧ください

## 創業オフィス

オフィスって、  
いろんな使い方が  
あるんですね。

I「創業オフィスは入居者の皆さんの個性が感じられて楽しいですね！」

K「広さも7.5～40㎡まで、3種類から選べます。1,619円(税別)×㎡/月で借りられて、24時間利用可能なんですよ。」

I「新事業に向けたテストマーケティングなどを考えている方のために、短期間利用の『チャレンジコース』というのも新設されたんですよ！」

K「その通り！じゃ、次はIMの支援内容や『創業サロン』について、IMの中村さんに話を聞きに行きましょう！」



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、中村

☎ 077-511-1412

☎ 077-511-1418

✉ in@shigaplaza.or.jp

# 紹介します!

## IM相談室



創業支援課の中村IM



- K**「中村さん、よろしくお願いします。」
- I**「早速ですが、IMはどんなことをするんですか?」
- 中村(以下N)**  
「IMはインキュベーション・マネージャーの略で、起業の専門家として事業の立ち上げを手助けしているんです。常駐しているので、企業や経営の話だけでなく、何でも気軽に相談していただけますよ。」
- K**「それはとても心強いですね。」

## 創業サロン



- I**「新施設『創業サロン』の目的や利用の仕方についても教えていただけますか?」
- N**「『創業サロン』は、いろんな人が同じ場所で自由に仕事できるコワーキングスペースになっています。最近、パソコン一台あれば誰でも起業できる時代になりました。オフィスにこもって仕事するより、人との交流や情報交換が重要視されるようになってきました。その時流に合わせて、コワーキングスペースである『創業サロン』をつくったんです。」
- K**「なるほど!! 起業スタイルの変化に合わせてサロンができたんですね。」
- I**「ところで、サロンにはどんな環境が整っているんですか?」
- N**「椅子や机はもちろんWi-Fi環境や有料ロッカーもあります。ミーティングルームも使えるので商談もできます。利用料も5,000円(税別) / 月とリーズナブルで、平日の9時半から5時まで利用可能です。」

## 交流スペース



- I**「『創業サロン』がいっぱい使えない場合はどうするんですか?」
- N**「交流スペースでもWi-Fi環境が整っているので、そこで仕事をしてもらうことができます。」
- K**「部屋を出て、気分を変えたいときにもいいですね!」
- N**「同じ志を持った人が近くで仕事をしている環境は、モチベーションの維持という面でもとてもお勧めです。」



## まず第一歩を!

- I**「サロンを出た後、審査を経て『創業オフィス』にステップアップもできるんですね。」
- K**「起業の段階に応じて、適切な支援が受けられるんですね。」
- I**「中村さんから、起業を目指す方へメッセージをお願いします。」
- N**「まず第一歩を踏み出してください。私をはじめ創業支援課のメンバーが全力でお手伝いします!」
- K**「起業を考えている方に『創業プラザ滋賀』は絶対オススメですね!」
- I**「...起業してみようかな。」
- K**「え?! 入ったばかりなのに?!」

## 私たちがサポートします!



創業支援課のメンバー

入居に関する詳細はこちらのホームページをご覧ください  
<https://www.shigaplaza.or.jp/csi/>



## 商談で販路拡大

販路開拓課は、製造業を対象に「仕事を受注したい」企業と「仕事を発注したい」企業を登録(無料)していただき企業相互の取引あっせんを行っています。

現在プラザに登録されている受注企業は1,917社、発注企業は615社(31.3月現在)となっています。受注企業にご登録いただく個別商談や滋賀県中小企業振興資金融資制度の「短期事業資金」もご利用が可能です。



### 今後のマッチング会(予定)

- しがビジネスマッチング会 in 彦根  
令和元年9月5日(木)～9月6日(金)彦根ビューホテル
- 三重・岐阜・滋賀モノづくり商談会in MIE  
令和元年12月5日(木) メッセウイング・みえ
- 近畿・四国合同商談会  
令和2年2月13日(木)～14日(金)京都パルスプラザ

### 商談

発注希望企業と受注希望企業が一堂に会し、新規取引の拡大を目指したビジネスマッチング(商談会)を開催し、県内外の受発注機会の拡大が図れます。

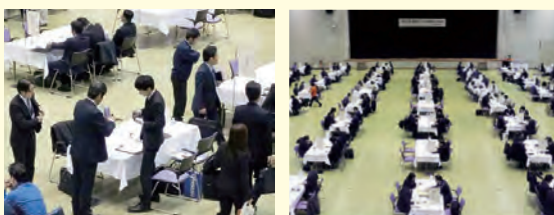
### コネクターハブ・カフェ

フリー面談式のミニ商談会を開催。最新の発注案件の紹介やミニ商談会を開催します。また、企業同士の交流を図ることで、新たなビジネスチャンスや事業連携の機会が得られます。  
開催(予定) 8月1日・11月



### 合同商談会

県内外の企業とのマッチング、販路開拓を各中小企業支援機関がサポートします。



## 商談が成約したことによる影響は?

商談が成約したことによる影響は、**売り上げ拡大・取引先増大・従業員の士気の高まり**という良い結果が出ています!

また、発注企業が受注企業に求めることは、**価格、品質、納期**対応。新たに取引を探す理由としては、**今よりも取引条件の良い受注先へ切り替え、リスク低減のために受注先を分散、生産量増大を他社へ代替え**となっています。

是非、プラザの商談会にご参加ください。



佐藤

植村

## 取引の実態ならびに広域商談会の成果等に関する調査報告書

●商談成約後の取引関係と商談が成約したことによる自社への影響

発注企業		受注企業	
1位	安定した製品(部品)の供給が得られた	1位	売上が増えた
2位	受注先が増大できた	2位	取引先が増大した
3位	調達コストの低減が図れた	3位	従業員の士気が高まった

●発注企業が受注先に求めること、受注企業が発注先から求められていると考えていること

発注企業が受注先に求めること		受注企業が発注先から求められていると考えていること	
1位	価格対応(Cost)	1位	品質(Quality)の良さ・安定
2位	品質(Quality)の良さ・安定	2位	納期対応(Delivery)
3位	納期対応(Delivery)	3位	価格対応(Cost)

●広域商談会参加による効果

発注企業		受注企業	
1位	市場情報の収集	1位	自社のPR
2位	自社のPR	2位	市場情報の収集
3位	人脈の拡大	3位	自社技術力の確認

●新しく取引先を探す理由

発注企業		受注企業	
1位	今よりも取引条件の良い受注先へ切り替えるため	1位	リスク低減のために発注先を分散させるため
2位	リスク低減のために受注先を分散させるため	2位	生産設備増強にともなう受注拡大のため
3位	生産量増大を他社へ代替えさせるため	3位	今よりも取引条件の良い発注先へ切り替えるため

出典：(公財)全国中小企業振興機関協会2018年3月

### ～商談会参加企業の感想～

- ・商談会をきっかけに、継続的な訪問を重ね、取引成立しました。
- ・通常であれば門前払いの企業でも、直接面談ができる貴重な機会です。

## 何かをやりたい！ 思いついたらすぐ相談！

経営相談室は、中小企業の経営基盤強化のお手伝いをしています。中小企業の皆さまが抱える経営課題解決のために ①窓口相談 ②商圏マップによる商圏分析 ③専門家派遣などを活動の柱としています。

また、認定経営革新等支援機関として滋賀県が実施する「経営革新計画」や「ものづくり補助金」等申請のための支援やブラッシュアップなども行っています。

「これをやりたい！でも何から手を付ければいいのかかわからない・・・。」そんな時には滋賀県産業支援プラザの経営相談室に、ぜひお気軽にご相談ください。



左から 岡本、矢田、山下室長、長谷川、杉本

### 窓口相談

豊富な実務経験を有する担当者が中小企業の経営課題や事業計画の相談に応じ、経営全般や技術など専門的な立場から指導・助言します。より専門的な経営課題に対しては、プラザに登録する専門家が適切に助言します。また、ホームページ上からも創業や経営に関する相談ができます。(相談無料)

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



### 商圏マップ

(商圏分析システム)

新規出店や販売戦略検討のため、既存店との競争環境の把握などに役立つ商圏情報の提供を行っています。出店の際に必要な統計データや競合店情報を地図上に表示することで、戦略立案が容易になります。(無料)



### 専門家派遣

中小企業が抱えている経営・技術等の諸問題に対して、経営、販売、労務、技術、特許などの幅広い分野の民間専門家(約450人登録)が現場に出向きアドバイスします。最大10回にわたっての派遣が可能です。

1回あたりの費用負担 (3分の2をプラザが負担)

相談時間の目安	総額	うち、相談依頼人のご負担金額
2時間程度	27,000円	9,000円
4時間程度	36,000円	12,000円

\*消費税率の引上げに伴い、費用負担の改定を予定しています

### 外国特許出願支援

企業の知的財産を戦略的に活用していくために、外国への特許などの出願に対して支援します。



## 補助金・助成金を活用しよう

### ● 私たちは、補助金・助成金の活用を支援します

- 資金調達アドバイス
- 事業計画の策定支援
- 販路開拓コーディネート
- 新商品・新サービスの競争力強化支援
- 申請書類、プレゼン資料のブラッシュアップ

### ● こんな補助金・助成金があります

■ 設備投資をして、生産性改善や新商品開発を行いたいとき

- ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金(中小企業団体中央会)

■ 新製品や新技術に関する開発を、研究機関と共同で行いたいとき

- 中小企業新技術開発プロジェクト補助金(滋賀県)
- 銀行が主催する共同研究助成金  
例: 関西みらい銀行共同研究助成金

■ 新商品・新サービスの開発を行って、販路開拓を行いたいとき

- 小規模事業者持続化補助金(商工会議所、商工会)
- 市場化ステージ支援事業補助金(滋賀県)
- 小規模事業者新事業スタートアップ支援補助金(滋賀県)

■ ITソフトウェアを導入して、生産性を向上して経営を改善したいとき

- IT導入補助金(サービスデザイン推進協議会)
- ものづくり現場のIoT改革モデル事業助成金(産業支援プラザ)

■ 特許・実用新案・意匠・商標を海外で出願したいとき

- 中小企業等外国出願支援事業補助金(産業支援プラザ)

代表的な補助金を挙げましたが、これら以外にも多くの補助金がありますので、お気軽にご相談ください。

## 新しいビジネスの 出会いから事業化まで一貫してサポート

滋賀県産業支援プラザ、滋賀県では、モノづくり基盤技術および環境の分野における研究開発や新事業創出に意欲的な企業および大学研究機関等を対象に、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、成長発展する参加型ネットワークである「しが新産業創造ネットワーク」を形成しています。

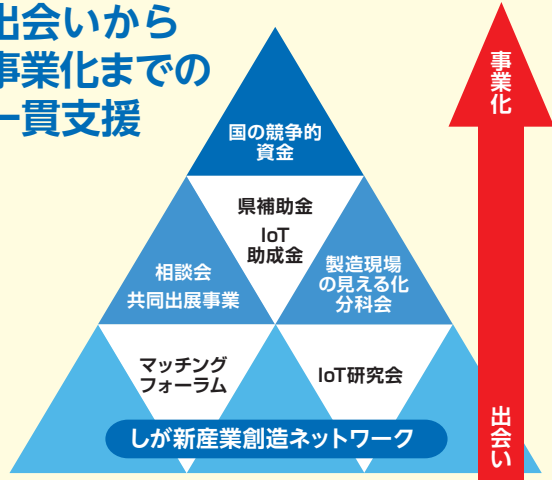
事業としてはマッチングフォーラム、座談会・研究会、展示会の共同出展などの事業を実施し、コーディネータによる企業訪問などきめ細やかなサポートを行っています。

こういった活動から産学官連携による研究開発プロジェクトの構築を目指しています。



左から大木、平井部長、船越、篠原副部長、佐枝、有宗、松本、上島、上田、守分、熱田、山本、加藤、徳久

### 出会いから 事業化までの 一貫支援



### 主な支援策

#### 国の競争的資金

戦略的基盤技術高度化支援事業40件の採択実績 + 新規2件の採択(右)

#### 県補助金等

プロジェクト補助金やIoT改革モデル助成金等

#### IoT助成金

#### 製造現場の見える化分科会

見える化の実証、グループディスカッション等

#### ものづくりIoT研究会

IoTの活用に関する情報提供や意見交換、交流の場

#### 相談会

コーディネータの企業訪問や個別相談に対応し、産学官連携による研究開発プロジェクトの構築を目指しています。

#### 共同出展事業

大規模な技術展示会に共同出展し製品・保有技術の展示を行い、川下企業とのマッチングを図ります。

#### マッチングフォーラム

新たなビジネス展開や新製品開発につながるニーズとシーズの出会いの場を提供し、研究開発やプロジェクトの創出機会と産学官金連携のネットワークの強化を目指しています。

## 戦略的基盤技術高度化支援 事業に2件が採択されました。

企業の成長段階に応じた支援国の競争的資金である戦略的基盤技術高度化支援事業(サポイン)に挑戦した滋賀県の企業(2社)が採択されました。全国で304件の申請があり、137件の採択がありました。

### ▶ 研究開発計画名

世界一の超低NOx・低CO<sub>2</sub>高運転効率を実現するAI運転制御機能付SDGs達成小型蒸気ボイラ(スーパー10JAFIボイラ)の研究開発

### 共同研究機関

- ・株式会社ヒラカワ(野洲市)
- ・学校法人関西大学(吹田市)
- ・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

### ▶ 研究開発計画名

ガラス樹脂基板材料による多ピン・狭ピッチ半導体デバイス検査対応の高アスペクトスルホール形成技術の研究開発

### 共同研究機関

- ・株式会社ピーダブルビー(草津市)
- ・公立大学法人大阪(大阪市)
- ・学校法人龍谷大学(大津市)
- ・滋賀県東北部工業技術センター
- ・滋賀県工業技術総合センター

今回採択された2社のように、「新たにサポインに挑戦したい企業」「研究開発に取り組もうとする企業」のみなさまは、しが新産業創造ネットワークに参加し、コーディネータによるサポートを受けて、技術の高度化を図りませんか。ものづくり支援課までお気軽にご相談ください。



## 県内企業と医療機関やシーズをもつ 大学との連携を支援

医工・成長産業振興課は、医工連携と滋賀県の経済をけん引する先進的な技術のプロジェクトを構築するお手伝いをしています。医工連携では、医工連携ものづくりネットワークを形成し、講演会やセミナーを通じて企業間、企業と医療関係者、公的機関、大学、金融機関などが交流する場の提供を行うとともに、専門のコーディネーターを配置して様々な相談に対応しています。また、成長産業分野では、技術シーズを持つ大学等を中心とした産学官による共同研究体を構築し、滋賀県の経済をけん引する分野を確立するためのプロジェクトを構築するお手伝いをします。



左から 西川、平尾課長、岩崎、篠原副部長、菊池、田村、上田

## しが医工連携ものづくり ネットワーク

医療分野での新しい技術や製品の開発を目指す企業、大学・研究機関、金融機関、医療機関、行政・支援機関等によるネットワークです。このネットワークを通じて、医工連携による技術革新と事業化が県内において絶え間なく活発に繰り広げられる「医工連携ものづくりクラスター」の形成を目指します。

### 業種別参画機関数

業種	機関数
機械製造組立業	28
金属製造加工業	28
電気・電子機器製造業	33
情報システム開発業	14
化学工業	17
プラスチック加工業	21
医療機器・バイオ業	32
繊維関係	12
その他業種	22
医療機関	4
金融機関	5
大学・公的機関等	13
<b>合計(うち県内)</b>	<b>229(161)</b>

2019.7現在

## 次世代技術リーディング プロジェクトの構築

本年度は、第四次産業革命関連の技術シーズを持つ大学を中心とした産学官の共同研究体の構築を支援し、本県の経済をけん引するプロジェクトへとつなげるお手伝いをします。

## しが医工連携ものづくり ネットワークによる支援内容

### ●講演会・交流会

(しが医工連携ものづくりネットワーク会議)

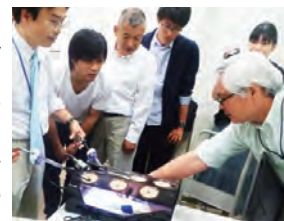
参加者同士の交流の場として、医療機器の開発に役立つテーマや話題性のあるテーマ、会員の紹介などの講演会および交流会を年2回開催しています。



### ●医療機器開発セミナー

滋賀医科大学と連携し、ネットワーク企業を対象とした医療機器開発のための実践的な知識を学ぶセミナーを年6回開催します。

本年度も現場の見学をできるだけ取り入れていきたいと考えています。



### ●産学官や医療機関との連携による プロジェクト構築



血液一滴を滴下する試薬パック  
(血液分析装置本体にセット  
して臨床化学検査を実施)

企業、大学等、医療機関によるコンソーシアムを形成し、医療機器・健康管理機器などの開発・事業化を支援してきました。

今年度からは、これまで以上に新たな連携の構築を促すため、積極的に活動していく予定です。

### ●各種相談への対応

医療機器などの開発に関する様々な相談に医工連携コーディネーターが対応します。

### ●情報提供

各種補助金、イベント等の最新情報をメールマガジンで配信する他、外部セミナーなどで得られた有用な情報を個別企業に提供します。

## ひとりで悩まず気軽にご相談下さい。 —あなたの思い応援します—

中小企業、小規模事業者の皆様にとって、経営上の悩みはつきものの。その悩みは、売上げを伸ばしたいというものから商品開発、後継者がいないという悩みまで多岐にわたります。

「滋賀県よろず支援拠点」は中小企業、小規模事業者の皆様からの、経営上のあらゆるご相談にお応えるために、国が全国に設置した経営相談所で、課題の大小を問わず何度でも無料で相談できる、中小企業の経営者を「一人にしない」相談所です。

## 【よろず支援拠点3つのポイント

### 01 総合的・先進的な、 経営アドバイスを提供

様々な分野の専門家がいるからこそ、色々な角度から一歩踏み込んだアドバイス。

### 02 皆様のための、課題解決チームを編成

あなたの経営課題に合わせた専門家チームで課題解決へ全力投球。

### 03 課題に応じた、ワンストップサービス

皆様のどんなご相談もワンストップで解決。



## 各種セミナーの開催

受講者参加型セミナーを開催、より内容を理解し参加者の課題解決に繋がっています。



## 【ご相談の流れ

**困り事**

経営の「困った」に直面したときに

**連絡**

まずは、電話かメール・FAXで、相談予約を！

**相談**

①聴く ▶ ②課題の発見 ▶  
③解決策の提案

**支援**

課題を解決、次なる取組へ  
(継続的なサポート)

滋賀県よろず支援拠点には、多様な分野に精通した専門家が在籍。経営上の悩みを親身に耳を傾け、抱えている悩みの本質的な課題を明確化するとともに、適切な解決策をご提案します。

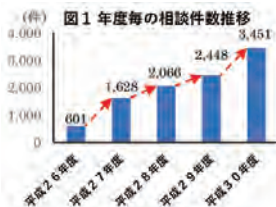
さらに、解決策の提示にとどまらず成果が出るまで、寄り添うようにフォローアップします。



左から 住田、友成、池淵、片桐、山本、井上チーフコーディネーター、西山、松尾、中村

## ●相談対応件数

よろず支援拠点設置の平成26年から、各種セミナーの開催や支援機関との連携により、よろず支援拠点の周知が図られ毎年相談件数が増加しています。加えて相談内容の多様化からコーディネーターの人員も設置当初から倍増し、相談者のニーズにお応えしております。

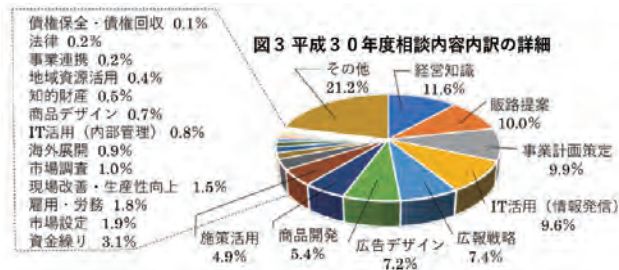
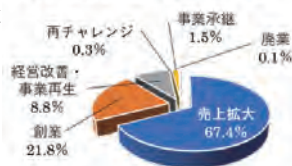


## ●平成30年度相談内容

相談内容内訳のベスト3は、「売上拡大」67.4%、「創業」21.8%、「経営改善・事業再生」8.8%、「再チャレンジ」0.3%となり、「売上拡大」と「創業」で、約90%近い相談件数となっています。

図3は、図2の相談内容を更に詳細項目に分類したものです。

図2 平成30年度相談内容内訳



## 令和元年のセミナー開催状況と今後の予定

- 5/21 ……インスタを使いこなせ
- 5/22 ……みんなに必要な新しい働き方
- 5/23,6/5 ……働き方改革と補助金
- 5/27,28 ……消費税軽減税率
- 6/13,19 ……キャッシュレス
- 7/2,16,8/6,20 ……実践自社や商品キャッチコピーを作る
- 7/3 ……LINE@、LINEPAY
- 8/5 ……外国人材の活用
- 9/4 ……製造業の海外展開
- 9/13 ……集客できるブログの作り方
- 10/23 ……継ぐ覚悟 継がせる覚悟(事業承継)
- 11/22 ……売れる広告作りのポイント



▲最新チェック

## 生産性のお悩み、“良い流れづくり”でお応えします。

しが産業生産性向上経営改善センターでは、県内企業の生産性向上、経営改善を後押しするため、現場の“良い流れづくり”を実践できる人材を育成しています。

活動の主な柱は、①生産性向上支援インストラクター養成スクール ②同インストラクター派遣 ③生産性向上ミニスクール など。

特に、これまでのインストラクターの養成と派遣による現場改善の取組に対しては、9割以上の受講生・企業様から高評価をいただいております。これからも一層、生産性向上につながる取組を進めてまいります。



左から 廣田、深川、北村センター長、田中(友)、田中(哲)

### 生産性向上支援インストラクター養成スクール

経営基盤強化・安定を図るため、生産性向上につながる支援手法を習得し、活用できる人材を育成します。

- ・対象: ①県内にある企業・事業所の経営者、現場責任者、幹部候補者等  
②企業等の退職者

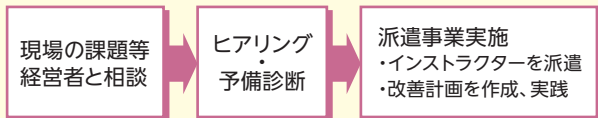


- ・内容: 概論、理論・演習、現場診断実習
- ・期間: 2019年8月30日～12月21日 計20回、毎週金曜日
- ・受講料: 企業現場責任者、幹部候補者等 25万円  
企業等退職者 13.8万円  
(いずれも税抜)

### 生産性向上支援インストラクター派遣

製造業をはじめとする様々な業種の県内中小企業等を対象に、生産性向上、経営改善のご要望に、現場の“良い流れづくり”でお応えします。

- ・対象: 県内の中小企業等
- ・内容: インストラクター2名を計30時間を上限に派遣し、  
・経営者から課題の聞き取り  
・現場診断の実施とその結果の報告  
・3か月先のあるべき姿の提示  
・現場改善計画策定支援等と一緒に考え実施します。
- ・負担金: 15万円(計30時間の場合、税抜)
- ・その他: 活動の定着に向けた長期派遣も別途あります。



### 生産性向上ミニスクール

ニーズに応じた内容で生産性向上につながるミニスクールを開催します。

- ・対象: 県内にある企業・事業所、商工業関係団体等
- ・内容: 生産性向上活動につながる講座  
(5S、IE、トヨタ生産システム、QCDF、IoT活用 等)

### セミナー・交流会の開催

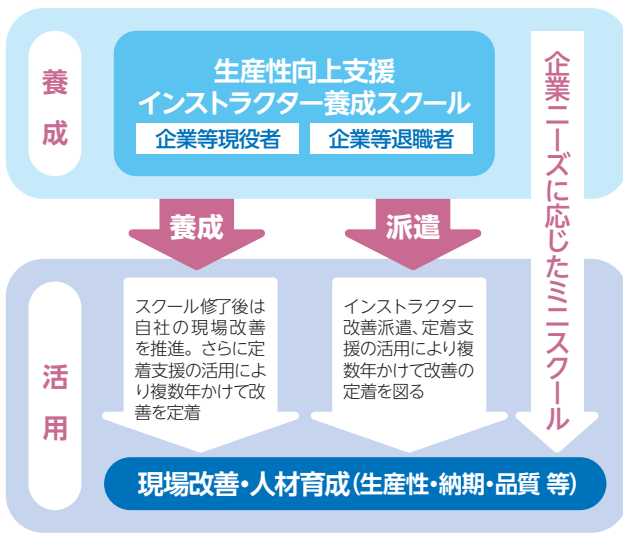
生産性向上への活動への気運を高めることにつながるセミナーや交流会を開催します。

### しが産業生産性向上経営改善センターが目指すもの

- 「人」への投資、すなわち産業人材の育成を支援するため、2015年、「滋賀ものづくり経営改善センター」を設立し、改善を学ぶスクールやインストラクターを派遣する事業等を実施してきました。
- 2019年4月、これまでに培ったノウハウを第3次産業等へも展開し、本県の産業における生産性の向上を後押ししていくことを目的に、「滋賀ものづくり経営改善センター」は「しが産業生産性向上経営改善センター」として新たに出発しました。
- しが産業生産性向上経営改善センター(略称:MMIC)では、連携先である東京大学ものづくり経営研究センター、滋賀県と包括連携協定を締結した立命館大学の協力のもと、県内の中小企業等の生産性向上、経営改善のご要望に、現場の“良い流れづくり”でお応えすべく、人材育成に資する次の事業を中心に実施しています。
  - ①生産性向上に係る知識や技能を体系的に学ぶ場を提供することで、企業等の人材を育成する、スクール事業
  - ②スクールを修了したインストラクターを現場へ派遣する事業
  - ③企業等のニーズに応じた産業人材を育成するミニスクール事業

また、“ものづくり技術”(※)が発揮できる分野は、製造業はもちろんのこと、本県の産業全体へ展開できるものであり、この展開こそが「しが産業生産性向上経営改善センター」の目標です。

※“ものづくり技術”とは、製造業の技術のことではなく、「個々の固有技術をつなぎ合わせて、顧客に向かう『良い設計の良い流れ』を作る技術」のことです。



# 令和元年度(2019年度) 9~1月 イベント・セミナー案内

令和元年度(2019年度)9月~1月に開催予定の主なイベント・セミナーの一覧です。  
掲載内容は予定ですので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、またはメルマガをご確認ください。

メ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
各月第4木曜日	<b>知財出張相談会</b> 会場: コラボしが21 2階 ミーティングルーム	●対象: 県内中小企業・小規模事業者、個人事業者 特許、実用新案、意匠、商標等の概要や出願手続きをはじめとする知財に関する相談を、滋賀県発明協会のコーディネーターと弁理士の先生がお受けします。	経営相談室
9月3日(火)	<b>第1回「ものづくり現場のIoT改革セミナー」</b> 会場: コラボしが21 3階 大会議室	●対象: ものづくりに携わる県内中小企業・小規模事業者 製造現場へのIoT導入による県内中小企業の生産性向上を図る目的で、IoTの最新情報の提供やIoTを活用した最新事例を紹介します。	情報企画課
9月5日(木) 9月6日(金)	<b>しがビジネスマッチング会 in 彦根</b> 会場: 彦根ビューホテル(彦根市)	●対象: プラザに受注企業登録されている県内中小企業(製造業) 発注企業と受注希望企業が一堂に会し新規取引の拡大を目指したビジネスマッチングを開催します。	販路開拓課
9月5日(木) 9月6日(金)	<b>出張相談会 in 彦根</b> 会場: 彦根ビューホテル(彦根市)	●対象: 主に湖東地域の中小企業・小規模事業者、個人事業者 日頃遠方で当支援プラザを利用しにくいと思われる県内企業の方々に、当プラザの認知度向上と施策活用推進を目的に、地元金融機関と協賛して出張相談会を開催します。	経営相談室
9月13日(金)	<b>24時間営業!集客できるブログの作り方セミナー</b> 会場: コラボしが21 3階	●対象: 県内の中小企業・小規模事業者、または類する方、創業予定の方。 又、ブログを半年以上、続けている方 無料で24時間営業を続けてくれるブログの育て方、教えます!本気の方のみ6名様限定です。 自分のブログへの客観的な意見も聞けますので、今後の改善に役立ちます。	よろず支援拠点
9月13日(金)	<b>3分間プレゼン大会 in 東近江(ファブリカ村)</b> 会場: ファブリカ村(東近江市)	●対象: 起業・創業を考えておられる方や自らの事業をブラッシュアップしたい、PRしたい方 マーケティングミックス(4P分析)に関するミニレクチャーと、これを踏まえての3分間プレゼン大会。	創業支援課
9月中旬予定 11月中旬予定 1月中旬予定	<b>医療機器開発セミナー</b> 会場: 滋賀医科大学	●対象: しが医工連携ものづくりネットワーク会員 新たな医療機器開発に意欲的な企業を対象とした、医療機器開発のための実践的な知識を学ぶセミナーをシリーズで開催しています。	医工・成長産業振興課
10月2日(水) ~4日(金)	<b>共同出展事業「第2回関西機械要素技術展」</b> 会場: インテックス大阪	●対象: 「しが新産業創造ネットワーク」会員の中小企業・小規模事業者 ●共同出展企業: (株)エー・シー・ケミカル、関西オートメ機器(株)、長岡産業(株)、能勢鋼材(株)、ハイキス(株) 県内中小企業の秀でた製品・保有技術の展示を行い、県内中小企業が持つ技術と県内外を問わず幅広い川下企業との技術マッチングを行います。	ものづくり支援課
10月10日(木)	<b>改善のススメ 2nd in 滋賀</b> 会場: コラボしが21 3階 大会議室	●対象: 共同出展者対象: 創業後概ね5年以内の経営者・従業員、創業を考えている方、支援機関の方 新規顧客が増えない、従業員が集まらないなどの悩みを抱えていませんか?課題を先送りせず是非この機会に解決しましょう!	創業支援課
10月23日(水)	<b>第2回(令和元年度第1回)「ものづくりIoT研究会定例会」</b> 会場: コラボしが21 3階 大会議室	●対象: しが新産業創造ネットワーク「ものづくりIoT研究会」参加会員 企業活動におけるIoTの活用に関する情報提供、意見交換、IoTの活用による企業間連携などに関する情報交換を目的に実施します。	ものづくり支援課
10月23日(水)	<b>継ぐ覚悟 継がせる覚悟(事業承継)</b> 会場: 栗東市商工会館	●対象: 県内の中小企業・小規模事業者、または類する方、創業予定の方、支援機関の方 事業承継を語る時、従来の多くは相続・節税の話が中心となっていました。本セミナーは、本来のあるべき姿である「事業および会社の継続のためにどのように経営を継続させるか」について、体験談をもとに語っていただくセミナーです。	よろず支援拠点
11月8日(金)	<b>第3回コネクタールーフカフェ</b> 会場: 北ピワコホテル グラツィエ(予定)	●対象: プラザに受注企業登録されている県内中小企業(製造業) 県内受発注企業様が一堂に会し、具体的な案件情報を交換し、さらに参加企業同士の交流を目的に実施します。	販路開拓課
11月8日(金)	<b>出張相談会 in 長浜</b> 会場: 北ピワコホテル グラツィエ(予定)	●対象: 主に湖北地域の中小企業・小規模事業者、個人事業者 日頃遠方で当支援プラザを利用しにくいと思われる県内企業の方々に、当プラザの認知度向上と施策活用推進を目的に、地元金融機関と協賛して出張相談会を開催します。	経営相談室
11月22日(金)	<b>売れる広告作りのポイント</b> 会場: コラボしが21 3階	●対象: 県内の中小企業・小規模事業者、または類する方、創業予定の方 業者に丸投げの広告、美しい広告が売れる広告という訳ではありません。売れる広告を自分で作れるようになるためのセミナーです。	よろず支援拠点
12月5日(木)	<b>三重・岐阜・滋賀モノづくり商談会 in MIE</b> 会場: メッセウイング・みえ(三重県)	●対象: プラザに受注企業登録されている県内中小企業(製造業) 発注企業と受注希望企業が一堂に会し新規取引の拡大を目指したビジネスマッチングを開催します。	販路開拓課
12月中旬	<b>しが医工連携ものづくりネットワーク会議</b> 会場: コラボしが21 3階 大会議室	●対象: 医療機器開発に意欲的な企業、大学・試験研究機関等 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います。	医工・成長産業振興課
1月28日(火)	<b>コネクタールーフ企業普及セミナー</b> 会場: 近江八幡市内(予定)	●対象: プラザに受注企業登録されている県内中小企業(製造業) 地域のなかで、人や資金の流れなどの中核となる企業(コネクタールーフ)モデルの講演会・情報交換会を開催します。	販路開拓課
1月(日時未定)	<b>下請取引適正化推進講習会</b> 会場: 近江八幡市内(予定)	●対象: 下請事業者 下請代金法等の違反を未然に防止するため講習会を開催します。	販路開拓課



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

【編集後記】産業支援プラザの設立20周年となる今年、折しも元号が平成から令和へと改まり、節目の年として、64号では新たな時代を展望するという企画で企業様を取材しました。黒鉛や酵素を利用して様々な産業用製品を生み出す会社や、製造業から試作請負業に転換した会社、滋賀の魅力を活かしてファッションとともに発信する会社をご紹介します機会を得て、滋賀の産業の厚みや広がりを感じ、新たな時代への希望が膨らみました。