

UCHIKOCHI

vol.
65

令和2年1月発行

Uchide no Koduchi



年頭ご挨拶

大道理事長	P 2
三日月知事	P 3

元気企業!紹介

東レ・プレジジョン(株)	P 4
近畿精工(株)	P 6
(株)福山	P 8
SHIGA CITY(株)	P10

私たちが紹介します!

どんな相談が寄せられるの?	P12
---------------	-----

プラザの事業

支援事業の取り組み紹介	P16
インフォメーション	P18
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



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6月 滋賀県産業支援プラザ理事長に就任。

理事長ご挨拶

常にSDGsの理念を念頭に、 活力ある滋賀県産業の 発展に貢献します。

令和最初の年明けを迎えました。明けましておめでとうございます。皆様にとって真に良い年となることを心より祈念しています。

昨年は、台風による暴風雨や豪雨など予測を超えた自然災害が続き、事業活動に影響があったことと思います。BCP (Business Continuity Plan)の重要性を再認識する一年でした。

さて、昨年の5月から令和という新たな時代が始まり、9月からのラグビーワールドカップ日本大会の日本チームの活躍に日本中が大いに盛り上がりました。いよいよ今年の夏には二度目となるオリンピックが東京を中心に開催されます。

この東京2020オリンピック・パラリンピック競技大会の開催や2025年日本国際博覧会(万博)の大阪・関西での開催を控え、日本への世界からの注目度は、今後一層高まるものと思います。このチャンスを逃すことなく、滋賀県内の中小企業の皆様が世界に向けて情報発信することが大変重要なこととなってきます。

また、滋賀県が舞台となるNHK朝ドラの「スカーレット」に続き、近江ゆかりの明智光秀を主人公とした「麒麟がくる」の放送も開始されます。今後ますます滋賀県への注目度が高まります。この機を捉え、世界の成長を呼び込み、将来にわたり活力に満ちた地域としなければなりません。

一方で、私たちの足元には、乗り越えなければならない課題が山積みとなっています。少子化がますます進展し、本格的な人口減少社会に突入することは避けられない状況となり、労働力不足も深刻です。課題に臆することなく立ち向かい、すべての中小企業の皆様の円滑な事業活動が可能となることを目指して、現在、プラザでは第四期中期経営計画を作成いたしております。新しい時代に対応した「チャレンジに対する支援」を掲げ、次代の滋賀県産業を担う中小企業者の皆様が希望を持てる未来への計画を描いてまいります。

新たな時代を切り開いていくため、
(1)顧客と同じ目線に立ち寄り添った支援、
(2)ワンストップサービスによる支援、
(3)チャレンジに対する多様かつ専門的な支援、
(4)幅広い情報の提供、
(5)連携の強化とネットワークの構築、
(6)多様な人材の活用と企業人材の育成、確保のプラザの強みである6つの視点を踏まえて、起業や新事業等新たに挑戦する人への支援を重点に、発信力の強化と併せて行政・大学や他の支援機関等との連携を強化することにより、県域の中小企業支援機関として産学官金連携の中核を担い、県内産業・経済の発展に寄与していきます。

本年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とともに、プラザを積極的にご活用いただきますようお願い申し上げます。

新年あけましておめでとうございます。
皆様には、健やかに新年をお迎えのこととお慶び申し上げます。

昨年は、令和という新しい時代が始まり、本県では、「SDGs未来都市」や「ビワイチ」のナショナルサイクルート第1号に選定されたほか、日本農業遺産の認定とともに世界農業遺産への認定申請が承認されるなど、世界から選ばれる滋賀県として歩みを進める、実りある年となりました。

本年はいよいよ2020年、東京オリンピック・パラリンピック競技大会が開催されます。本県にとりましても、連続テレビ小説「スカーレット」と大河ドラマ「麒麟がくる」の同時期放送や、全国知事会議の開催など、滋賀の取組を発信できる、またとないチャンスの年です。

産業振興におきましては、現在、2030年度までを計画期間とする「滋賀県基本構想」の実現に向け、本県の産業振興施策を総合的に推進するための中長期の指針となる「滋賀県産業振興ビジョン」の改定を進めているところです。

現行のビジョンにおいては、滋賀の強みを活かすことのできる「水・エネルギー・環境」や「高度モノづくり」など5つのイノベーションの創出に重点的に取り組んでまいりました。これまでの成果や課題を踏まえつつ、経済・社会情勢の大きな変化やSociety5.0の実現に向けた国の動きなどをとらえながら、新たなビジョンにおいては、キーメッセージを「変化への挑戦 challenge for change ～受け継いだ強みを活かし、次代を見据えた新たな価値の共創～」とし、2030年の目指す姿として、「『新たなチャレンジ』が日本で一番行いやすい県」、「『社会的課題』をビジネスで解決し続ける県」としたいと考えているところです。

このため、これからの産業振興にあたっては、引き続き、中小企業の経営基盤の強化に取り組むとともに、新たに4つの視点を重視し、「チャレンジする人・企業が集まる滋賀」、「実証実験のフィールド滋賀」、「ビジネスで実践する『健康しが』」、「世界から選ばれる滋賀」を掲げ、持続可能な社会の実現に向けた産業の発展を目指してまいります。

産業振興ビジョンを、県民、企業、関係者の皆様で共有し、多様な主体の共創により、本県経済の発展、雇用の維持・拡大、地域の活性化につなげてまいります。

本年も県民の皆様の願いや思いに寄り添いながら、精一杯取り組んでまいりますので、一層の御理解、お力添えをお願い申し上げます。

結びに、本年が皆様にとって、実り多い年となりますことを心からお祈り申し上げます。

令和2年(2020年)1月1日
滋賀県知事 三日月 大造



超精密微細加工のパイオニアが 医療、航空・宇宙へ挑む

合成繊維をつくる紡糸用口金(ノズル)のメーカーとして創業し、そこで培った技術を生かして、いまや半導体、電気・電子、化学、エネルギーといったあらゆる産業分野の精密部品を手掛ける東レ・プレジジョン株式会社。ナノオーダー※を誇る超精密微細加工技術は、先端産業を支える基盤技術として高く評価され、近年では業界に先駆けて金属3Dプリンターを導入。これまで加工困難だった複雑形状の部品造形を手がけるほか、新技術の開発に積極的に取り組むことで、航空宇宙や医療の分野へと進出している。

代表取締役社長

いけうち ひでき
池内 秀樹さん



東レ・プレジジョン株式会社

- 代表者/代表取締役社長 池内秀樹
- 従業員数/175名
- 住所/滋賀県大津市大江1丁目1番40号
- 創業/1955年
- 業務内容/精密部品・製品の設計、製造、販売
- TEL / 077-545-8816
- URL / <https://www.tpc.toray/>



合成繊維の口金。穴をY型にしてつくった糸は、繊維にしたとき絹のような光沢が生まれる。



オリジナル製品「トレフィータ」は製造工程で用いるパーツフィータ。部品を振動で搬送する代わりにエアで浮かして運び、振動による部品の破損や静電気を抑える。

東レ・プレジジョン
株式会社



合成繊維の口金から 精密部品へ

—創業からの歩みをお教えてください。

当社は、合成繊維・合成樹脂などの化学素材を取り扱う「東レ株式会社」の関連会社で、1955年に東レが他社の口金部門を引き継ぎ、株式会社十條製作所として設立したのがはじまりです。

合成繊維は小さな穴の開いたステンレスの口金から溶かした樹脂を糸状に押し出してつくります。穴の断面形状によって糸の断面形状をコントロールすることができ、その糸はさまざまな機能を発揮します。例えばユニクロ様の「ヒートテック」や「エアリズム」といった高機能下着もその例です。ゴルフクラブや航空機のボディに用いられる炭素繊維も元は同じように口金から押し出してつくられており、液晶テレビのガラス基板などへ薄い膜を塗工するためのスリットダイも当社の得意分野です。口金は製品の性能と品質を決定づけるキーデバイスといえます。

—現在の主な事業は？

口金の形状が複雑化していくなかで、金属の微細加工技術を磨き、それが現在、さまざまな分野でノズルや加工部品の製造事業へとつながってきました。売上比率は東レ向け、その他のお客様向けが半々で、半導体の製造装置や検査装置の高精度部品などが主力事業になっています。

ノズルで培った微細孔加工をはじめ、研削・研磨や溝加工、検査・測定技術のほか、いち早く金属3Dプリンターを活用した部品製造にも取り組み、同業他社ではできない高精度・高品位な微細加工で差別化を図ってきました。もともとはお客様の図面から製品・部品をつくる受託加工メーカーですが、数年前からお客様の「こんなことに困っている」という声を聴き、それを我々の技術で形にする姿勢を積極的に打ち出しています。お客様の懐に入り込んで一緒に問題を解決しながら、

新たな価値を創造し、社会の発展に貢献していきたいと考えています。

独自の技術を新たな 分野へ

—新技術を取り入れる難しさとは？

たとえば、集束イオンビーム加工(FIB)では断面にバリが出ず滑らかな仕上がりとなりますが、加工に時間が掛かるため大きなものには不向きです。3Dプリンターによる金属加工は、複雑な形状の造形を可能にしますが、金属粉末の溶解と凝固を繰り返すため、形状精度の高いものに仕上げるには造形後の二次加工が必要です。

日本では欧米ほど金属3Dプリンターの活用が普及していないのは、従来の機械加工に自信があるからでしょう。ただ、金属3Dプリンター加工はこれから需要が拡大するのは間違いなく、高精度の二次加工ができる当社は、新旧の技術を組み合わせてアドバンテージを生み出せると確信しています。

—医療分野にも挑戦されていますね。

主力事業の半導体は大きな波のある業界です。そこで2009年ごろから医療分野へ進出できないかと考えていたところ、出合ったのが産業支援プラザさんの「しが医工連携ものづくりネットワーク」※です。滋賀医大や立命館大学の先生方と共同で研究・試作に挑戦し、たくさん勉強をさせていただいた良い機会になりましたが、なかなか事業に結びつけられず模索を続けていました。そこで、昨今は医療関係者からの課題提供を待つのではなく、まず自分たちの技術を生かして何ができるか、具体的に試作品をつくってみよう、と動きはじめています。つくったものが実際には製品に結びつかなくても、ニーズを掘り起こすきっかけにしたいと考えています。

たとえば手術用の鉗子は小さいほど患者さんの負担は少なくなりますが、小さく細くすれば強度の高い硬い素材

が必要になり、加工が難しくなります。そういった分野にこそ、ほかに真似できない我々ならではの技術が生かせるはずで、現在プラザさんを通して医療分野の専門家とのマッチングを進めていただいているところです。



手術に用いる微小な医療用鉗子の試作。小さく細くするためには硬い素材を用いることが求められ高い加工技術が必要になる。

—今後の展望をお聞かせください。

これまで部品製造が中心でしたが、オリジナル製品の開発にも取り組み、製造工程でパーツをエアで浮かして搬送するパーツフィータを開発しました。得意分野である検査装置と組み合わせるなどニーズに合わせてバリエーション展開しています。

また、医療分野とともにこれから伸ばしたいのが航空宇宙分野です。1点ものも多く、これまでにロケットに積んで宇宙空間で太陽を観測するための重要な部品「プレ・コリメーター」等を3Dプリンターで製造しています。

高度な加工ができる機械は便利な一方で、お金さえあれば誰もが買うことができます。ほかと差別化していくためには、導入に際しプラスチックで何ができるのかが重要であり、当社ではそれを人の技術と経験だと考えています。国家技能検定等と組み合わせながら、現場での教育・育成に力を入れ、さらなる役立ちに挑んでいきたいと思ひます。



宇宙空間で太陽を測定する装置の重要な部品「プレ・コリメーター」。3Dプリンターを用いて完成させた。

※ナノ 10億分の1を表す。1ナノメートル(nm)は100万分の1ミリ

※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。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返される「医工連携ものづくりクラスター」の形成を目指します。

問い合わせ先

(公財)滋賀県産業支援プラザ

連携推進部 医工・成長産業振興課 担当/平尾

☎ 077-511-1424

☎ 077-511-1418

✉ iko@shigaplaza.or.jp

経営統合で金型・成形の一貫生産へ さらに医療、精密部品へ展開

業界に先駆けてコンピュータを活用した金型製造を手掛け、1990年代には携帯電話の爆発的な普及に伴い、実績を伸ばしてきた近畿精工株式会社。製造業を取り巻く急激な環境変化にいち早く危機感を抱き、培った精密加工技術で産学官連携による医療機器の金型開発にも取り組んできた。近年、その成果が実を結び、医療だけでなく精密部品加工の分野にも顧客を拡げているほか、成形メーカーとの経営統合によって双方の強みを生かしたグループ戦略を推し進めている。

代表取締役

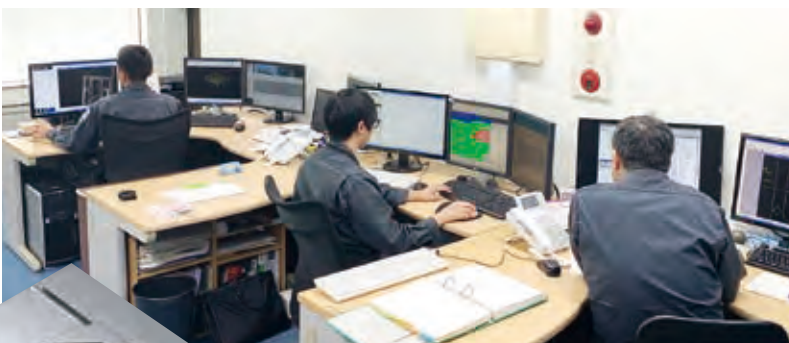
は た ざ わ や す ひ ろ
畑澤 康弘さん



近畿精工株式会社

- 代表者/代表取締役 畑澤康弘
- 従業員数/32名
- 住所/滋賀県長浜市西上坂町275
- 創業/1973年
- 業務内容/精密プラスチック金型設計・製作、各種金型パーツ・電極加工、三次元モデリング、NCプログラム作成
- TEL / 0749-63-5301
- URL / <https://kinki-seiko.net>

近畿精工株式会社



社員全員がCADを使えるのも業界では珍しい。



微細な3次元構造をもつ金型。高度な設計・加工技術が可能にする。

後発企業から トップランナーへ

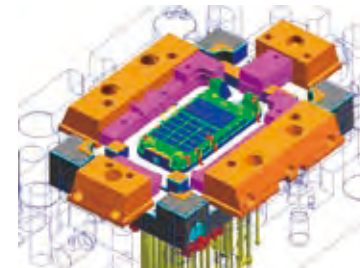
——戦前は呉服を扱っておられたとか。

戦前は大阪で呉服、東京で洋服の店を営んでいました。戦後の昭和26(1951)年に父親が繊維機械を製造・メンテナンスする「長浜製作所」を創業し、昭和48(1973)年に現在の近畿精工(株)になりました。時代にあわせて繊維機械から電車の窓枠、ミシンなどを手掛けるようになり、その後、自動車部品や携帯電話などのプラスチック金型製造で業績を伸ばしてきました。現在は長年培ってきた精密加工の技術、とくに高精度の切削加工技術を生かして金型だけでなく部品加工や成形まで手掛けています。

職人の技術がものをいう業界にあって、私たちはもともと金型の専門企業ではなかったため、なんとか追いつこうと1980年代からコンピュータを活用した数値制御による機械加工に力を入れてきました。当時はまだ、2D(2次元)CADでしたが。

——飛躍のきっかけは？

平成に入るとハイエンドの3D(3次元)CADの導入に踏み切りました。当時の金型メーカーでそのような設備を入れている企業はほとんどありませんでした。また、大手が取り組むより早くソリッドモデリング※に着手していたこともあり、その後、携帯電話の金型の受注が本格化し始めたころには、業界の後方にいたはずの私たちがいつの間にか先頭集団の仲間入りができるまでになっていました。



3次元CAD / CAMを使ったソリッドモデリング。

ただ、携帯電話の需要が旺盛だったころから、業界の先行きに不安を覚え

ていました。

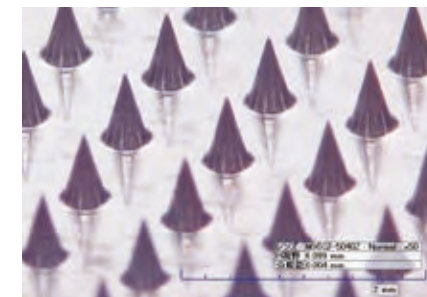
製造拠点の海外移転が加速し空洞化が進むと、金型業界は非常に厳しい状況になると予測し、余力のあるうちに先手を打ちたいと考えていました。

微細加工の技術を売りに

——どのような手を打たれたのでしょうか？

地元の長浜で懇意にしていた成形加工企業「カフィール」に、医療関連企業から、ある開発依頼があり、当社が金型を作ることになりました。

そこで、平成19年にサポイン事業※を利用して共同開発に挑戦したことが大きな転機となりました。翌年にリーマンショックが起きましたが、その時に開発した技術を他分野へ応用することで厳しい時代を乗り切ることができました。その後も、平成23年度、28年度とサポイン事業で難しいテーマにトライし続け、開発したのが医療用の「マイクロニードルパッチ」です。これは薬剤を経皮投与するためのもので、当社の高度な切削加工技術と放電加工技術を組み合わせ、マイクロレベルの微細形状を高品質で実現しました。



針による注射ではなくパッチで経皮投与する医療用マイクロニードル。微細加工で細かな突起加工を実現。

——御社の強みとは？

よそが断るような難しい注文も、技術力とアイデアで何とか要望にお応えするところです。長年、自社商品がないことが弱みだと思っていましたが、考えてみれば、商品は売れなければそれまでですが、高い技術があればいろいろな分野に展開が可能で、そこに活路があると考えています。

さらに、一般的な金型メーカーでは図面があるのが当たり前で、ないとつくれません。後発の当社は金型屋としての「常識」つまり固定観念がないのが強みで、図面がなくてもいきなり3Dで加工してしまいます。社員全員がCADを使えるのも同業では珍しいといえます。しかし、近年は基本に立ち返り、金型加工の熟練工を招いて、手加工によるものづくりの基本も勉強させています。

——今後の展望をおきかせください。

平成30年度の売上構成比は自動車34%、光学14%、セラミック20%、ガラス10%、食品10%、電機7%、医療3%ですが、売上1位の顧客は毎年入れ替わります。一つの分野に特化することなく、微細加工を武器にお客様のニーズに寄り添う事業展開が理想だと考えています。

—昨年、前述のカフィール社の社長が急逝されたことを受けて経営統合し、グループ会社を設立しました。これまでは金型の受注生産だけでしたが、複数の部品を金型にセットして一度に成形してしまう「ハイブリッド部品」が増える中、金型から成形まで一貫通貫でつくれることは大きなアドバンテージになります。今後はカフィールでしか成形できないような金型の開発を進め、付加価値を高めていくとともに、2年後には両社の売り上げ合計を現在の1.5倍にすることが目標です。また、IoTを活用して成形工程の自動化、省力化にも取り組んでいくつもりです。

これまでは業界の先行きに不安があり、事業承継にも迷いがありました。サポインで事業に対する目処と自信がついたことで、息子に声をかけました。しかし、これまでのようなトップダウンでは会社は回っていきません。組織を整えて社員一人ひとりの役割と責任を明確にし、会社と社員がともに目指す将来ビジョンを共有しながら、事業継承を円滑に進めていきたいと思っています。

※ソリッドモデリング 立体表現方法の一つで、中身の詰まった固体(Solid)を表現できる。物体の体積や重さ、重心を求めたり、断面の表示が可能。

※サポイン事業 戦略的基盤技術高度化支援事業(サポイン・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。

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/船越

☎077-511-1414 ☎077-511-1418 ✉shin@shigaplaza.or.jp

長年、培ってきたベテランの技を結集し、 滋賀のものづくりを次世代に

日本が世界に誇る分野の一つであるエンジニアリング。その技術と知識の蓄積がいま、企業の人材不足によって失われていくことが懸念されている。そんななか、最先端技術を担う大手エンジニアリング企業で長年勤め上げ、その技術を生かして起業したのが株式会社福山。定年退職後、高い技術をもつ仲間が再結集し、産業機械やプラント建設の資材調達から設計・製作・組立を手掛けている。経歴や経験に奢ることなく技術を磨き、ネットワークを広げて、少しずつ実績を積み上げながら顧客を開拓している。

代表取締役

ふくやま しげはち
福山 繁八さん



株式会社福山

- 代表者/代表取締役 福山繁八
- 従業員数/8名
- 住所/滋賀県甲賀市信楽町黄瀬666-2
- 創業/2016年
- 業務内容/産業機械、自動機、部品の設計・製作、プラント工事
- TEL / 0748-60-9531
- URL / <https://fukuyama-888.co.jp/>

株式会社 福山



製作事例
「医療用脱泡・充填装置」(左)と、「コーティング原料の塗液供給装置」(中)、第10世代用機材搬送台車(右)。
図面にあわせて迅速・的確に必要な部品や資材を製作・手配し、組み立てる。

経験はあっても、
スタートは^{いち}一から

—4年目を迎えられたそうですね。

創業は2016年の10月です。私は総合エンジニアリング会社で約30年にわたって外注・調達の担当をしてきました。扱う資材は機械の部品や装置の外注・調達が主になります。

在職中から漠然と会社を起こしたいと考えていましたが、定年が近づくにつれ、定年後について真剣に考えるようになり、会社を起こしたいという思いが徐々に膨らんできました。失敗して後悔するか、やらずに後悔するかを自問自答し、起業を決断。尊敬できる人間性と長年の経験・人脈を持った数人の技術者に声をかけ、旗揚げしました。現在はフルタイム勤務が4人、仕事内容に応じて集まるそれぞれの分野のプロ人材が7~8人という構成で事業を行っています。

—滑り出しは順調でしたか？

在籍していた企業から仕事をもらえたらいいな、と思っていたのですが、甘かったです。1年目の売上のうち古巣から受注した仕事は1割ほどでした。考えてみれば当然で、個々の人材はその道30年以上のベテランですが、企業としてはまったく実績のない1年生です。

そこで力を借りたのが産業支援プラザさんでした。仕事の発注企業と受注企業の間をとりもってくれる「マッチング事業」があり、退職前は発注側として利用していました。販路開拓課さんとは顔なじみだったこともあり、起業後は受注側として商談に参加することになったわけです。合同商談会※での成約数はまだそれほど多くありませんが、県内外の企業様とお話をさせていただき、「目指している方向」や「やろうとしていること」、そして「何を求めているか」といった情報を得られることは非常に役立ちます。名刺とともに情報も溜まり、人脈も広がりました。こうした横のつながりは弊社にとって生命線と言えるものであり、今後も大切にしていきたいと思っています。

弾を撃ち続けていれば、時折「これは！」という、永くお付き合いしたいと思う企業様に出会えます(片思いばかりですが…)。そういう会社と出会うために、やはり弾は撃ち続けなければなりません。商談会も現在、皆勤を続けています。



産業支援プラザ主催の合同商談会をフルに活用し、情報収集と人脈づくりに力を入れている。

技術と事業を次世代へ

—詳しい事業内容をお教えてください。

現在は2本柱で展開しており、一つは各種産業機械・自動機・機械部品の設計・製作。もう一つはプラント工事です。支給された仕様書または図面に基づき、構想設計から始まり、お客様との打ち合わせを重ねて詳細設計へと進みます。その後は部材を製作・調達し、組み上げて製品化します。これらのノウハウについては、現場を知り尽くしているという自負もあり、技術に自信をもっています。

外部のネットワークも使って機械装置や部品をまとめ上げるのですが、そちらにも図面チェック~VA提案※~製造方法~工程管理まで、我々の技術ノウハウの全てを注入しています。お客様はもちろんのこと、協会会社様からも技術の向上・継承につながっていると喜んでいただけています。

我々の強みは技術力ですが、もう一つはフットワークの軽さです。お客様がお困りのこと、必要とされていることにお応えし、資材や技術をすぐさま的確にご提供できるのも経験があるからこそです。いい意味で「工場の便利屋さん」であることが大きな強みです。弊社は小さな所帯であるが故「呼ばればすぐに飛んで行く!」、そして「敏速に対応する!」という小回りの利く姿勢に徹したことで信頼をいただけるようになり、古巣からの受注も大きく増え、新規開拓顧客から

の売上も伸びています。

—工場を建てられたそうですね。

2018年に自社工場を建設・稼働することができました。いずれは設計製作から組立までワンストップでサービスを提供できる体制にしたいと思っています。とはいえ大きな設備投資をして、全て内製化する時代でもないように思います。まずは、個の経験を生かすことが出来る組立から始め、設備投資は状況を見ながらじっくり考えていく方針です。

プラント工事については私自身の専門ではありませんが、当面は小口の工事では実績を積み、お客様の信頼を得る段階だと思っています。徐々に間口を拡大しつつ伸ばそうと考えている期待の分野です。ものづくり&工事という2本柱で強みを融合させて、事業展開を図っていきたいと考えています。



創業4年目を前に甲賀市に新工場を建設した。主に組み立て作業などを行う。

—今後の展望をおきかせください。

諸先輩の世代が培ってきた技術やノウハウを若い人たちにいかに伝承していくかが、滋賀のものづくりにとって大きな課題です。私も昔、現場にいたことがあります。夏場は40度を超える暑さのなかで働き、油まみれで手も真っ黒でした。今どき、そんな職場では誰も来てくれませんし、たとえ環境を整えて技術力を前面に打ち出しても、この仕事の本当の面白さは伝わりません。働き易さやものづくりの楽しさ、そして人として成長できる喜びなどソフト面の充実をもっと研究し、PRしていきたいと考えています。息子が2020年より入社してくれることになりました。今まで経験したことのない仕事で大変でしょうが、頑張ってくれることを期待しています。(笑)

※合同商談会 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)のうえ、取引あっせんを行っています。合同商談会では県内外の企業とのマッチング、販路開拓を産業支援プラザがサポートします。

※VA(バリュー・アナリシス) 製品や部品の機能・品質を追求しつつ、設計仕様の変更も含めた統合的なコスト削減を図る取り組み。

滋賀のサッカーの100年後を 見据えJリーグチームを目指して

大津市をホームタウンに、滋賀県初のJリーグ加盟を目指す社会人サッカーのクラブチーム SHIGA CITY FC。2019 年春、株式会社滋賀ユナイテッドのサッカー部門が独立して新チームが設立され、運営会社として SHIGA CITY 株式会社が創業した。現在、滋賀県社会人リーグ1部に所属し、関西リーグ昇格を目標に大学生から社会人まで約15人が選手として活動している。さまざまな課題を抱えながらの独立だったが、独立後も今シーズン、優勝を果たした。さらなる前進に向け、より安定した運営基盤を築くため、日々奮闘を続けている。

SHIGA CITY 株式会社



代表取締役

ふくしげのりえ
福重 伯枝さん



チームエンブレムは、滋賀県をサッカーの力で丸くひとつに、という願いを込め、そのなかの三角形は琵琶湖を模しているほか、近江商人の心得である「三方よし」をイメージしている。サッカーボールの模様を琵琶湖の波に見立て、そこに朝日が昇り、県の鳥である「カイツブリ」をモチーフにして、琵琶湖の豊かな水に因んださわやかな水色でまとめられている。

SHIGA CITY株式会社

- 代表者/代表取締役 福重伯枝
- 従業員数/2名
- 住所/滋賀県大津市打出浜2-1 コラボしが21 424号室
- 創業/2019年
- 業務内容/スポーツ振興事業、サッカークラブチーム運営、サッカースクール運営
- TEL / 090-7754-0802
- e-mail / fukushige@shigacity-fc.jp
- URL / https://shigacity-fc.jp



SHIGA CITY FCの選手たちと福重さん(右端)。

“サッカーママ”の視点から

— サッカーに携わるきっかけは？

私は音楽大学でフルートを専攻していました。サッカーどころかスポーツとはまったく畑違いの人間なのですが、夫がサッカーの指導者で、息子も長年サッカーをしていることもあり、この競技が好きなのにかけては折り紙付きです(笑)。仕事としては、地元の情報誌の会社で営業をしてきました。

自分が携わる媒体に、サッカーをはじめスポーツ関連の記事をもっと載せたいと思い、広告営業でいろんな企業を訪問しながら先々でそういう話をしていたところ、「そんなにサッカーが好きなら」と紹介されたのが滋賀ユナイテッドの社長でした。同社長から、一緒にスポンサー営業をしてほしいと言われたのが、スポーツ事業に関わるようになったきっかけです。

— 創業の経緯をお教えてください。

当時、滋賀ユナイテッドは設立されたばかりで、夫や息子をサポートしてきた経験が少しは役立てられるのでは、と思ひ引き受けました。ところが蓋を開けてみれば、営業どころか広報、試合運営と、何から何まで自分でやる羽目になり、気づけば24時間体制でチーム運営に携わっていました。

私自身が夫や息子を食事やメンタル面から支える“サッカーママ”だったこともあり、選手の想いを第一にして続けてきましたが、滋賀ユナイテッドが野球部門に重点を移してスタッフも野球関係者が大半を占めるようになり、目標が違うサッカー部門の運営に限界を感じていました。そんなとき、サッカーチームが関西リーグ入れ替え戦で負けたことで解散話が浮上。私自身、選手たちに何をしてあげてきたのかと激しく自問しました。そして、このままでは後悔する、と思いサッカー部門の独立を決意したんです。

世界に誇るサッカーチームを滋賀に

— 起業にはご苦労もあったのでは？

私の決断に対して、周囲からは「苦労するだけ」「あなたが責任をとる必要はない」と反対が多かったのですが、応援して下さる方もいて、とくに営業をしていた頃のお客様がスポンサーを買って出てくださいしたのは本当に心強かったです。

とはいえ起業となると、これまでやってきたチーム運営とはまた別の話。お付き合いのあった銀行の方に相談したところ、紹介されたのが産業支援プラザさんでした。2019年に創業オフィスチャレンジコース※に入居し、6月に運営法人を立ち上げました。IM(インキュベーション・マネージャー)の中村さんが親身になってアドバイスをくださり、やっと事業の道筋が見えてきたところなんです。



新調したユニフォームに身を包み、意気上がる選手たち。

— どんな課題がありますか？

学校を出て就職するのが一番無難な道ですが、それでも夢を追ってサッカーを続けたいと思っているひたむきな子たちを応援したいというのがサッカーママとしての私の思いです。ところがそういった子たちが就職する会社は、将来を考えて、人材としてきちんと教育してくれるところが少ないんです。選手たちも、「空いた時間に働けたらいいや」といった意識になりがちです。でも、20代の一番大事な時期にそれでいいのか、5年経ったら何も残っていなかった…なんてことを許してはいけないと思うのです。

サッカーをやめたあとも、社会人としてしっかり身を立てていけるようにしてあげないといけない。そういう考えのもと、仕事の斡旋も責任をもって吟味しています。幸い滋賀には、会社の規模は小さくなくても、理解のある立派な社

長さんがたくさんいらっしゃいます。若い子たちにはこちらの思いが通じないこともあります。本人と真剣に向き合い、伝え続けることが必要だと考えています。それも私の役目です。

— 今後の展望をおきかせください。

いまの子たちは、日本から出ることをはじめから視野に入れていて。現に息子もサッカー選手としての活躍の場を求めて海外に出ました。今後は育てる側にもグローバルな視点が必要ですが、残念ながら滋賀には世界を目指す子たちの受け皿がなく、また戻ってくる場所もありません。そういう場をつくりたいと思い、スペインでライセンスを取得、指導経験をもつ指導者を迎えて11月からスクール事業を立ち上げました。子どもたちはもちろん、ともに乗り越えていくお母さんたちにも絆を育んでもらい、いろんな出会いや経験を通じて、感動を分かち合える場にしたいと思っています。



スペインでの指導経験をもつ川林新監督。スクールコーチも兼任する。

この秋、チームは滋賀県社会人リーグ1部優勝を果たすことができました。今後は、まず関西リーグに昇格し、滋賀初のJリーグチームになることが目標です。しかし、もっと大きな夢は100年後、世界に誇るチームがこの滋賀に誕生すること。乗り越えるべき課題が山ほどあり、辛い日もありますが、「今をブレずに大きな目標に向かってまっすぐ進めば迷う必要などない」と先日、海外にいる息子に電話で励まされました。彼もサッカーを通じて多くのことを学んでいるのだ、と思うと私のすべきことも見えてきます。サッカーというスポーツを通じて家族や選手たちからもらった喜びや学びに感謝し、それに報いていければと思っています。

※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IM(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、創業後間のない方、第二創業で新事業に挑戦する方をサポートします。

※創業オフィス チャレンジコース 県内で創業を目指す人、IMの支援を必要とする人、オフィスが必要とする人に対して、事業計画の作成支援、資金計画、販路開拓などを支援します。利用期間を1年とし、延長制度もあります。

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/中村

☎077-511-1412 ☎077-511-1418 ✉in@shigaplaza.or.jp

私たちが紹介します!



皆さん、こんにちは。

産業支援プラザの井上と加藤です。このコーナーでは、私たち若手職員がプラザの活動や施設をご紹介します。2回目となる今回は、プラザの相談業務についてお伝えします。

プラザにはどんな相談が寄せられるの?

加藤(以下K)

「前回から始まったこのコーナーですが、第2弾としてご紹介するのはプラザの相談業務です。」

井上(以下I)

「プラザは企業様のいろいろな相談ごとをお聞きしてサポートしているんですよ。」

K「でも、こんな相談、プラザで聞いてくれるんだろうかーと迷っている人もいるのでは?」

- I「確かに。いきなり相談するのはハードルが高いかもしれませんね。」
- K「じゃあ、具体的にどんな相談があるのか、担当者に話を聞きに行きましょう!」
- I「ああ、待って...。」

経営相談室



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。

K「早速ですが、経営相談室にはどのような相談が寄せられますか?」

経営相談室(以下I)

「経営課題やIT活用ほか、一つのことに限らず、多種多様な相談をいただきます。」

I「相談の範囲が広いんですね。そのような相談に対してどのように対応されているんですか?」

I「まずは、私たちが相談内容についてヒアリングしアドバイスさせていただきますが、必要に応じて他の担当課にお繋ぎしたり、その分野の専門家を紹介させていただいたりします。」

プラザには様々な方面に特化した400名以上の専門家が登録されているんですよ。」

K「たくさんの専門家がおられるんですね!それなら、一人ひとり異なる相談内容に、ぴったりの専門家を紹介してもらえますね。」

I「経営相談室では、商圏マップを使ってご相談に応じることも多いんですよ。」

I「商圏マップってなんですか?」
I「商圏マップは、その地域の人口分布や年齢層などの情報がわかるシステムです。お店の出店場所のリサーチや、効果的な宣伝などに活用できます。」

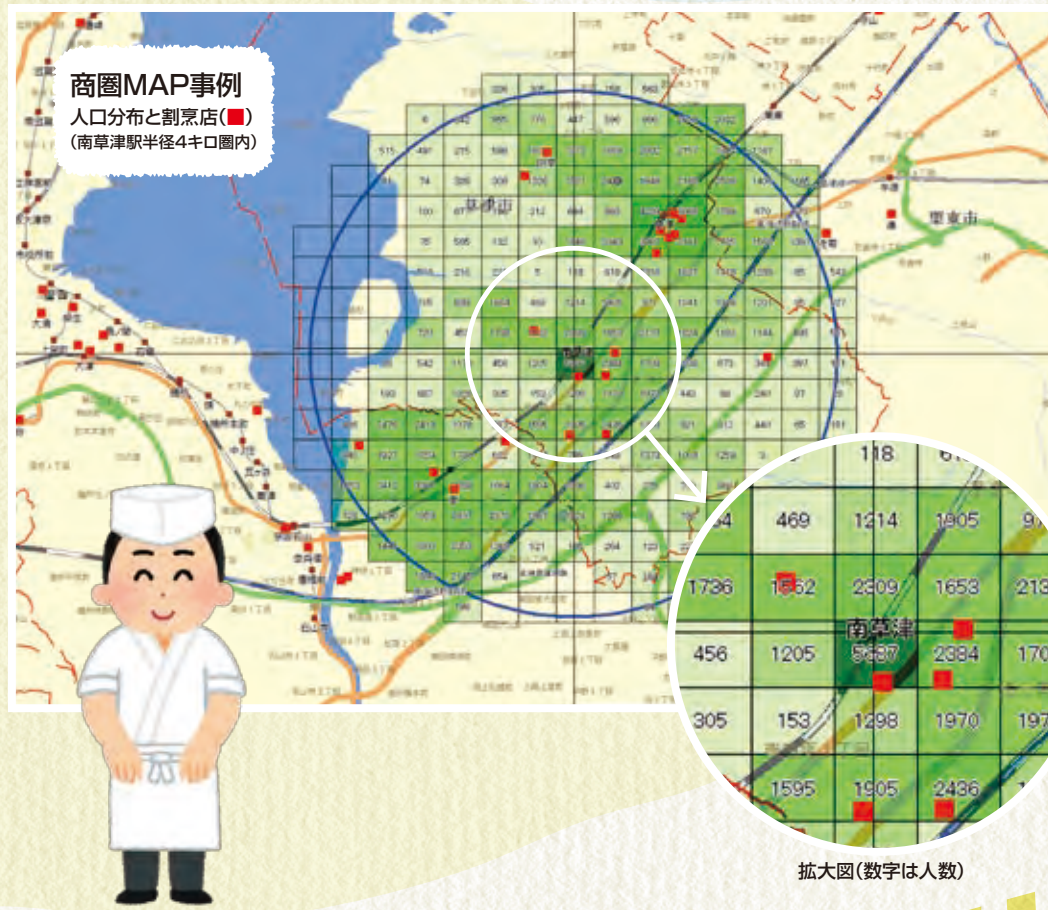
K「実際に活用された事例を紹介していただけますか?」

I「昨年、飲食店の開業を予定されている方から、商圏マップを使って調査依頼がありました。開業予定地の商圏分析をしましたが、適切ではなかったため、再度別の地点で分析を依頼されました。」

現在は二つ目の候補地で営業されています。事業主さんからは、「商圏マップが大いに役立ちました。ありがとうございます。」との言葉をいただきました。」

I「商圏マップというのは、新規出店や販売戦略を検討する上で、とても強力なツールなんですね!ぜひ、多くの人に活用していただきたいですね。」

I「経営相談室は、ほかにもいろいろな相談を承っておりますので、ぜひ気軽にお越しください。」



下請かけこみ寺



担当の小林相談員。業種を問わず、中小企業の取引に関する紛争相談に親身に助言します。

場合によっては弁護士を紹介させていただいております。下請かけこみ寺からの紹介ですと、相談料金が1時間無料になります。」

K「弁護士さんも紹介してもらえるんですね!しかも、下請けの取引のトラブルに精通している弁護士さんを紹介してもらえるので安心して相談できますね。」

I「はい。取引上での悩みがございましたら、ぜひ相談にお越しください。」



I「経営相談室は電話やホームページでも相談を受け付けていますし、下請けかけこみ寺も、フリーダイヤルがありますので、ぜひ利用していただきたいですね。」

K「そうですね。では次は、よろず支援拠点の話を聞きに行きましょう!」



私たちが紹介します！

よろず支援拠点

ブランディング、販路開拓、販売促進、新商品開発、広告制作(チラシ・コピー等)などのアドバイスを担当する松尾さん。「企業や商品の価値を高め、さまざまな手法で売上を上げるお手伝いをしています。」



お客様のコメント

「ここでしか買えないお土産として、オリジナルのバウムクーヘンの開発について相談し、最終的に近江八幡ならではの素材を使った商品を発売することができました。おかげ様で好評です!!」



休暇村近江八幡 支配人 鈴木 知敏さん



よろず支援拠点は中小企業、小規模事業者の皆さまからの、経営上のあらゆるご相談にお応えするために、国が全国に設置した経営相談所です。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。

①「よろず支援拠点も様々な相談を日々、受けておられますね。今回はよろず支援拠点の松尾さんと片桐さんにお話を伺います。寄せられた相談の事例を、1つずつ紹介していただけますか。」

松尾(以下松)「わかりました。私ご紹介するのは、休暇村近江八幡様の新商品開発の事例です。休暇村近江八幡様から売店の収益拡大のために、バウムクーヘンを使ったオリジナル商品の開発をしたい、というご相談を受けました。新商品の開発は初めてとのこと、プロジェクトチームの立ち上げや市場調査などを提案させていただきました。また、バウムクーヘンの素材に、おもしろい逸話や納得感がある地元食材を使うことを提案させていただきました。」

②「バウムクーヘンに地元食材?!どんな食材が使われたんですか?」

松「近江八幡市の名物で、不老不死の果実といわれる「むべ」と、織田信長が赤く染めさせたという逸話が残る「赤こんにゃく」を食材に採用しました。

美味しさ、ネーミング、パッケージデザインのすべてにこだわり、試行錯誤を重ね、無事発売することができました。とても美味しいので、ぜひ一度食べてみてください!!」



地元の食材を使い、『赤こんにゃく』のモチモチした食感と『むべ』の優しい甘さに仕上げた「びわ湖バウム」。



販路開拓課



③「最後に、販路開拓課に話をうかがいます。販路開拓課はどのような相談が多いですか?」

販路開拓課(以下販)「製造業の企業から、受注先や発注先を紹介してほしいという相談をよく受けますね。」

④「具体的にはどのような内容でしょうか?」

販「ある企業が新しい設備を開発し、県外企業と商談を行いましたが、希望している価格では契約を結んでももらえませんでした。そのため、滋賀県内の企業を紹介してほしいと相談を受けました。」

そこで、プラザが所有している企業データから条件に合いそうな企業を絞り込み、商談を持ちかけた結果、希望された契約に至ることができました。

ほかにも、取引先をお探しの方には、プラザで商談会を開催していますので、そちらも活用いただいています。」

⑤「受注企業と発注企業、両方からの相談を受けて取引のあっせんをしているんですね。」

販「はい。受注企業や発注企業をお探しの方は、ぜひ、一度、相談においでください。」



before



after

片桐(以下片)「私が、紹介させていただく事例は、ビュキュア様の雑貨の売り上げに関する相談です。」

ビュキュア様はネイルや脱毛サロンをメインに事業をされていますが、今回は雑貨や化粧品の上を伸ばしたいというご相談でした。」

①「どんな提案をされたんでしょう?」

片「実際に店舗を訪れると、棚の中にフルーツティーの茶葉が大事にしまわれていたんです。種類も豊富で売れる予感がありましたので、すぐに棚から出し、お客様の目につくところに可愛くディスプレイしていただきました。」

さらに、味や香りが連想できそうなPOPをつけ、商品を際立たせました。」

②「うわ〜、ぜんぜん印象が変わりますね!」

片「そうなんです。お金をかけずとも、商品の見せ方を工夫してお客様の目にとまるようにすることができ、実際、売上を伸ばす結果につながりました。」

お客様のコメント

「すぐにできるアドバイスをいただき実践したところ、フルーツティーも化粧品も一気に売れるようになりました。お客様からお声かけされることも増え、相談してよかったです!!」



Beaucure 代表 西村 洋子さん

取材を終えて



⑥「どんな相談がプラザに寄せられるのか、担当の方に話を聞いてきましたが、びっくりするような話もあって勉強になりましたね。」

⑦「いろいろな相談が舞い込んで来るので、相談員の方も勉強が欠かせないとおっしゃってました。」

⑧「私たちも、早く頼りにされるよう頑張りましょうね!」

⑨「はい!」

企業・創業を目指す方を バックアップ！

～滋賀はひとつのインキュベーター～



創業支援課では「創業機運の醸成」を目指し、起業・創業する方のお手伝いをさせていただきます。

創業プラザ滋賀、草津・米原SOHO、テクノファクトリーの運営や、ビジネスカフェあきんどひろば、各種セミナーの開催、入居者交流会などのサポートメニューをそろえ、伴走支援しながら起業・創業をフォローいたします。

創業に関することは
お気軽に
ご相談ください！



(左から)上林、大隅、川口、中村、山下部長、谷口課長、曾我

創業プラザ滋賀

創業サロン(コワーキングタイプ)と創業オフィス(個室タイプ)を提供し、インキュベーション・マネジャー(IM)による事業計画作成支援などを通じて起業創業を支援します。



お申し込みはこちらから

<https://www.shigaplaza.or.jp/csi/>



セミナー

「ビジネスカフェあきんどひろば」は、地域起業家の発掘・育成を目的に「Free, Frank, Flat with Fun(自由で気兼ねなく、対等な関係でまた来たい)」の精神で、学び(ビジネスセミナー)と交流(カフェ)の場の提供を通じて、創業機運の醸成を図ります。また、アントレプレナー養成講座やミニセミナーなどを開催し事業展開を支援します。



【今後の予定】Webマーケティングセミナー(2020年2月～3月)開催日の約1ヶ月前からホームページで募集

<https://www.shigaplaza.or.jp/category/seminar/s1/>



SOHOオフィス・テクノファクトリー

●SOHOビジネスオフィス

個人や企業の拠点としてSOHOビジネスオフィスを提供し、IMが本格的な事業展開を支援します。

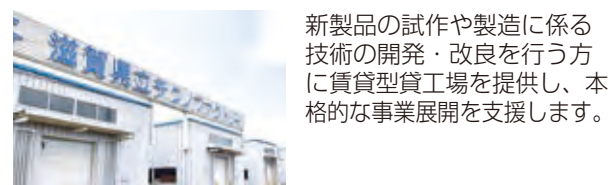


お申し込みはこちらから

<http://www.soho-shiga.jp/>



●テクノファクトリー



新製品の試作や製造に係る技術の開発・改良を行う方に賃貸型貸工場を提供し、本格的な事業展開を支援します。

お申し込みはこちらから

<http://www.tf-shiga.jp/>



●補助金

「起業準備応援補助金」は、県内の起業準備者や起業して間もない立ち上げ段階の方が、支援機関担当者の伴走支援を受けながら行う「事業化・市場化のために必要な取組」に対して補助金を交付します。その他の助成金の相談や申請などのお手伝いもさせていただきます。



産業支援プラザの“アンテナ”として



情報企画課では、ホームページやメールマガジン、「うちのこづち」などの刊行物を通じて、企業に役立つ情報を発信しています。

ITセミナーを開催し、企業のIT活用を支援するとともに、発信力の弱い中小企業を対象に、製品やサービス、技術などを展示、紹介する展示ギャラリーを運営し、販路拡大に努めています。

これからも、プラザの“アンテナ”として、皆さまのニーズを敏感に受信し、有益な情報をタイムリーに発信してまいります。

これからも
わかりやすい
情報発信に努めます！



(左から)福井課長、井上、瀬村、市原

ホームページ

新着情報をはじめ、支援内容を「起業・創業」「販路拡大」「産学官・技術開発」「経営革新・安定化」などの支援内容に区分して、わかりやすく紹介しています。

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

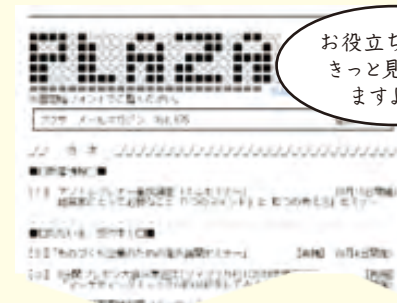


メールマガジン

毎週、最新のイベント情報やセミナーの案内、他機関からのお知らせなどを発信しています。

配信のお申し込みはこちらから(登録無料)

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



お役立ち情報が
きっと見つかり
ますよ！！



情報誌「うちのこづち」

滋賀の元気企業のトップを取材し、競争力を生み出す仕組みや、これからの取り組みなどを紹介しています。

<https://www.shigaplaza.or.jp/category/sub7/uchide/>



産業支援プラザの情報化支援事業について

産業支援プラザでは、滋賀県内の中小企業の情報化支援事業としてセミナーや助成金交付事業を行っています。令和元年度の事業活動を紹介いたします。

ものづくり現場のIoT改革モデル 実証事業事例セミナーを開催します！

IoTの生産現場への導入は、稼働状況の見える化など生産性の向上を図るための重要なツールとして期待されています。しかし、「IoTはわかりにくい」「投資費用がかかる」といった理由から導入をためらう中小企業がまだまだ多いのが現状です。

今回のセミナーでは、人的資源が少なく通常業務と並行して行わざるを得ない中小企業のIoT導入のコツやポイントと、「ものづくり補助金(ものづくり・商業・サービス補助金)」を活用した先進事例を紹介いたします。

また、「ものづくり現場のIoT改革モデル事業助成金」の採択事業者による、県内中小企業の実態に即した製造現場へのIoT導入事例の発表など、今すぐ役立つ事例を共有できる機会です。

県内企業経営者様やIoT担当者様、産業支援機関の方々のご参加をお待ちしております。



株式会社今野製作所 代表取締役 今野 浩好 氏

- 日 時／2020年3月10日(火) 13:30～16:00
- 会 場／コラボしが21 3階大会議室(滋賀県大津市打出浜2-1)
- 定 員／80名(事前申込制)
- 参加費／無料
- プログラム

講演:「一歩踏み出す! つながる町工場の挑戦」

株式会社今野製作所 代表取締役 今野浩好 氏

東京都足立区扇1-22-4 (<https://www.konno-s.co.jp/>)



事例発表:ものづくり現場のIoT改革モデル事業助成金の採択企業によるプレゼンテーション

事例1:株式会社オーケーエム(日野町)「バルブ作動検査の自動化による品質安定と作業効率の改善」

事例2:山科精器株式会社(栗東市)「品質管理作業の信頼性及び生産性を向上する取り組み」

情報化支援セミナーの開催結果について

ものづくり現場のIoT改革セミナー (9月3日開催)

第4次産業革命の鍵を握るといわれるICT、IoT、AI等の最新技術の活用が注目を浴びる中、ものづくり企業にとって、生産現場へのIoTの導入は、稼働状況の見える化など生産性の向上を図るための重要なツールとして期待されています。「でも、IoTはわかりにくい」という中小企業のお声に対して、県内中小企業の製造現場へのIoT導入を促進するための「IoT入門セミナー」を開催しました。

「中小企業はIoTにどう取り組むべきか」と題して、立命館アジア太平洋大学国際経営学部 准教授 高梨 千賀子 氏から、「IoTをめぐる動き」や「IoTをどう捉えるべきか」といった最新情報をお話しいただき、また、「日本の中小企業の現状と課題」を中小企業の事例を交えて分かり易くご説明いただきました。引き続き、滋賀県内の事業所の事例として、島津プレジジョンテクノロジー株式会社(大津市)生産技術部 副部長 石原 巧 氏から「簡単・低コストで稼働状況を可視化」～シンプルIoT:積層信号灯情報で出来ることって?と題して、稼働データをシンプルに見える化し、社内全体でデータを共有することでリアルタイムの稼働状況の確認が可能となり、大きな現場改善が出来た事例を紹介いただきました。また、サプライヤー側から、株式会社パトライト ソリューション営業部 吉原久雄 氏が「シンプルな見える化が現場力を覚醒する」と題して、改善ニーズに合わせて結果を出す、成果に繋がる「見える化」の事例を紹介いただきました。

なお、会場内のIoT機器の展示コーナーでは、参加企業の皆さんが熱心に情報収集されていました。(参加者数:104名)



ITセミナー『今度こそ成果を出す! ホームページ改善の進め方』 (7月25日・8月22日開催)

「ちゃんと準備すれば、誰にでもホームページ改善はできるのです」と題して、株式会社ミルズ 主任研究員 石井 研二 氏による2回シリーズのセミナーを開催しました。

講師の石井先生は、Googleアナリティクスでも使われている「直帰率」という言葉を生み出したアクセス解析の専門家として知られます。1日目は、受講者が自社ホームページを点検し、成果が出ていない課題を抽出し、真っ先にやる改善について。2日目は、「自社のお客様」は誰なのか、「自社の良いところ」は何なのかといった考え方の整理を行い、ホームページを成功するための準備に関する内容でした。

「アクセス解析」を駆使し、データをもとに客観的にホームページの問題点を描き出し、これまでに多くのサイトを成功に導いてきた手法を、笑いあり、ワークありで、ホームページの成果を上げるためのノウハウを受講生の皆様に楽しく身につけていただきました。(参加者数:7/25 30名・8/22 22名)



ITセミナー『結果を出す!! サイト作成術 ～単なる情報ページから経営戦略ツールへ～』(11月20日・27日開催)

本セミナーでは、「自社のホームページを改善したいが何からすればいいのだろうか。」「新しくホームページを作りたいのだがどうすればいいのだろうか。」等の悩みを抱えている県内中小企業や小規模事業者のために、多くのホームページを作成している株式会社ヤマブラの代表取締役 左近満男 氏と亀田伸之 氏を講師に迎え、ホームページの効果的な活用から効果測定までのヒントを学んで貰いました。(参加者数:11/20 20名・11/27 19名)



「ものづくり現場のIoT改革モデル事業助成金」とは……

県内中小企業者を対象に、IoTの導入・活用による、ものづくり現場の生産性向上を目的として、その実証モデルとなる事業経費の一部を助成するものです。

令和元年5月15日～6月25日に募集したところ、既存設備への安価なデバイスやソフトウェアの導入等、製造現場の生産性向上に繋がるIoTの導入・活用案に関して11社から応募をいただきました。

- 対象経費:センサー等機器部品の購入費やクラウドの使用料等
- 助成率:助成対象経費の2/3以内
- 助成限度額:1件当たり200万円以内

今回のセミナーでは、上記助成金を活用したモデル事業として2社の成果発表を行います。

セミナー申し込み先:<https://www.shigaplaza.or.jp/iot-semi20200310/>

令和2年(2020年) 1~3月 イベント・セミナー案内

令和2年(2020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月16日(木)	ビズカフェ 3分間 プレゼン大会in東近江 会場:ファブリカ村	“USPを定めて売り上げアップをしてみよう!” USPとはUnique Selling Propositionの略で「消費者に対する独自の強力な提案」ということです。 商品の特徴や、商品がもたらすメリットをUSPを意識しながらプレゼンテーションをしていただきます。 ●対象:創業・起業を考えておられる方、自らの事業を宣伝してみたいと思われる方	創業 支援課
1月28日(火)	下請取引適正化セミナー・ 滋賀のものづくり マッチングステーション セミナー 会場:ホテルニューオウミ	厳しい環境下に置かれている中小企業の「企業再生」「生き残り」を真剣に考えるモノづくり企業の経営者のためのセミナーを開催します。また、新たなビジネスパートナーを探し、ビジネスチャンスを見つけていただくための交流会もあわせて開催。 下請取引適正化セミナーも開催します。 ●対象:ものづくりに携わる県内中小企業・小規模事業者	販路 開拓課
1月28日(火)	出張相談会 in 近江八幡 (予約制:相談時間50分) 会場:ホテルニューオウミ	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・下請かけこみせ・マーケティング分析等)でお悩みの方の相談に応じます。 ●対象:滋賀県内に事業所を有する中小企業・小規模事業者の方	経営 相談室
1月31日(金)	しが医工連携 ものづくりネットワーク 会議 会場:ピアザ淡海 大会議室	特別講演 国立大学法人大阪大学大学院 澤 芳樹教授 講演1 株式会社カワニシホールディングス 代表取締役社長 前島 洋平氏 講演2 株式会社コーガイソートープ 取締役営業部長 廣庭 隆行氏 交流会 ●対象:医工連携に興味のある企業、大学等研究機関、医療機関、行政、金融機関、各種団体 等	医工・ 成長産業 振興課
2月6日(木)	第17回(令和元年度第2回) マッチングフォーラム 会場:コラボしが21 3階会議室(大・中会議室)	特別講演 コニカミノルタ株式会社 執行役 生産本部長 竹本 充生氏 講演 株式会社バルスパワー技術研究所 代表取締役 徳池 明氏 プレゼンテーション A会場 関西オートメ機器(株)、(有)イーグル電子製作所、(株)シンセイ B会場 長岡産業(株)、(株)三鈴、(株)イー・シーケミカル 交流会 ●対象:県内企業経営者・技術開発者等、大学・公設試験研究機関、産業支援機関 関係者等	ものづくり 支援課
2月10日(月)	令和元年度第5回 医療機器開発セミナー 会場:滋賀医科大学付属病院	新たな医療機器開発に意欲的な企業を対象とし、医療機器開発のための実践的な知識を学びます。 各回のセミナーでは特定のテーマを取り上げ、医療者テーマに応じた疾患と治療方法、使用する機器等について説明するほか、今後求められる治療や必要となる機器等について意見交換等を行います。 ●対象:しが医工連携ものづくりネットワーク会員	医工・ 成長産業 振興課
2月13日(木) ・14日(金)	近畿・四国合同商談会 会場:京都パルスプラザ	近畿・四国・鳥取県の12府県が合同で、中小企業の新規取引先開拓および情報収集のための商談会を開催。発注企業と受注企業が一堂に会し、新規取引先の拡大を目指したビジネスマッチングを開催します。(発注企業141社) ●対象:ものづくりに携わる県内中小企業・小規模事業者	販路 開拓課
2月26日(水)	メガFTAの有効利用による 海外展開の進め方セミナー 会場:コラボしが21 3階中会議室	本セミナーでは、二部構成とし、第一部では、各貿易協定に関する最新情報を、第二部では特恵関税や原産地規制といった実務に関する情報を中心に、第一人者の先生方がわかりやすく説明します。 また実務に関する個別相談会もあわせて開催します。 ●対象:中小企業の経営者、実務担当者、海外ビジネスを行う小規模事業者の経営者	よろず 支援拠点
2月27日(木)	ビズカフェ 3分間 プレゼン大会in守山 会場:future lab (旧法務局守山出張所跡)	“あなたの魅力を全力発信!” ①Try&Challenge:人前でプレゼンできる機会です。ご自身アピールに! ②共感・拡散:情熱、社会への取り組み、自社の強みを拡散できます! ③仲間づくり:プレゼンターを知り、仲間の輪を広げより深くつながることができます。 ●対象:創業・起業を考えておられる方、自らの事業を宣伝してみたいと思われる方	創業 支援課
3月4日(水)	令和元年度 公的資金制度説明会 会場:コラボしが21 3階 大会議室	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、経済産業省等から最新の各種制度内容の情報提供を行います。 ●対象:県内企業経営者等、大学・公設試験研究機関、産業支援機関 関係者等	ものづくり 支援課
3月10日(火)	ものづくり現場のIoT 改革モデル実証事業事例 セミナー 会場:コラボしが21 3階 大会議室	「IoTはわかりにくい」「費用がかかる」といった不安を解消し、中小企業の実態に即した製造現場へのIoT導入を促して生産性向上を図ることを目的に、具体事例を紹介するセミナーを開催します。 ●対象:県内企業経営者、IoT担当者、産業支援機関 関係者	情報 企画課
3月中旬	令和元年度 第6回 医療機器開発セミナー 会場:滋賀医科大学付属病院	新たな医療機器開発に意欲的な企業を対象とし、医療機器開発のための実践的な知識を学びます。 各回のセミナーでは特定のテーマを取り上げ、医療者テーマに応じた疾患と治療方法、使用する機器等について説明するほか、今後求められる治療や必要となる機器等について意見交換等を行います。 ●対象:しが医工連携ものづくりネットワーク会員	医工・ 成長産業 振興課



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】 明けましておめでとうございます。本年も「うちのこびち」をよろしく願っています。さて、65号では、精密微細加工やエンジニアリングの技術力を誇る会社、Jリーグを目指すサッカーチームの運営会社と、業種も規模もまったく異なる企業様を、「滋賀の元気企業!」として紹介させていただきました。また、プラザの活動を若手職員がご紹介するコーナーも2回目となりましたが、いかがでしたでしょうか。皆さまのお声をお待ちしております。