

UCHIKOCHI

vol.
66

令和2年6月発行

Uchide no Koduchi



元気企業訪問

原馬化成株式会社 P 2

高島ワニカフェ P 4

起業家魂!

株式会社Air Business Club P 6

プラザ・セミナー

BCP (事業継続計画) P 8

レポート

省エネ診断 P10

新企画 しがのミカタ

滋賀県工業技術総合センター P11

滋賀県東北部工業技術センター P14

【プラザの事業】

滋賀県プロフェッショナル P16

人材戦略拠点

【インフォメーション】

Biz Base コラボ21 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

プラスチック成形で家電から 自動車産業へ。先読みと挑戦する 姿勢で逆境に打ち勝つ

海外勢が猛烈に追い上げて来ているとはいえ、品質の高さで依然、世界をリードする日本の射出成形技術。特に、家電製品や自動車のメーターまわりなどは、高い外観品質が要求されるうえに、新製品の開発やモデルチェンジにあわせ、サプライヤーは常に柔軟な対応力を求められる。そのなかにあって長浜市に拠点を置く原馬化成株式会社は、国内一流メーカーとの太いパイプを築き、業績を伸ばしてきた。時代の変化を読む先見性とリスクを恐れず挑戦する積極姿勢で、一步先を歩み続けている。



原馬化成株式会社

代表取締役

は ら う ま よ し の り

原馬 良典さん



原馬化成株式会社

- 代表者/代表取締役 原馬良典
- 従業員数/ 50名
- 住所/滋賀県長浜市西上坂町字南庄293-1
- 創業/ 1980年
- 業務内容/プラスチック成型加工、プラスチック塗装印刷加工
- TEL / 0749-63-8989
- URL / <http://www.harauma.com>



外観の品質基準が非常に厳しいといわれるソニー製品を長年、手掛けてきた。



射出成形機が並ぶ工場内。

※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。

何度もの危機を乗り越えて

—— 24歳で起業されたそうですね。

生まれ育った長浜を離れて大阪の企業に就職したあと、親戚が経営するプラスチック製ボトルケースの製造メーカーに転職しました。電気畑の出身でしたが、機械のこともわかるだろう、ということに請われて移ったのですが、直後にオイルショックで経営が悪化し、倒産。妻子もいましたから、再スタートするなら自分で事業を始めようと決意したのが24歳の春、1976年のことです。成形機を買ってきて、妻と二人で樹脂成形の仕事を始めました。遠方へも営業に足を運び、パナソニックの掃除機やダイキンのエアコン、東芝の冷蔵庫などの部品を受注できるようになって順調に仕事が増え、1985年9月には現在の場所に会社を新築移転し、設備も増やしました。

—— その後も順調に成長を？

それが、その同じ月にプラザ合意があり、急速な円高で輸出関連がほとんどストップしてしまっただけです。新築した工場も1年にわたって4割しか稼働せず、貯えで食いつなぎました。救世主となったのがソニーのノートパソコン「バイオシリーズ」の受注でした。この大ヒット商品の金型支給を受け、筐体の成形と塗装、パーツ組立までを受託して持ち直すことができました。

ただ、先の景気低迷の折に「人と違うことをやらなければダメだ」と強く感じていたこともあり、自社にノウハウもなにもないなか外注していた塗装の内製化を決め、一貫生産に踏み出したんです。以後、お客様が困っておられることは、やったことがなくても「うちでやれます！」と言えるようにしよう、その姿勢を当社の強みにしようと思ってきました。それが功を奏し、ソニーのテレビパーツではスイッチの成形から印刷までを手掛け、海外で製造したデジタルカメラの筐体検査も担当するなど、ソニーが売上の8割を占めるまでに受注と信頼を得ることができました。

技術力を基礎に、開発へ

—— 自動車業界への進出はいつから？

ソニーの生産が海外に切り替わるという情報を早いうちからキャッチしていたので、営業人員を思い切って既存部隊と新規部隊の二つに分け、新規顧客の開拓に力を入れました。すぐに業績は上がりませんが、いち早く対応していたおかげでバブル崩壊やリーマンショックも乗り切ることができたと感じています。

そのなかで積極的に顧客開拓を行ったのが自動車産業でした。ティア1やティア2と呼ばれる上位サプライヤーでない受注は難しいなか、なんとか食い込むことができたのは、外観品質基準が格段に厳しいといわれるソニー製品を手掛けてきた実績があったからだと思います。かつてクルマの内装部品は、さほど外観品質が求められなかったのですが、顧客のニーズが変わり、自動車業界の変化にうまく当社のノウハウが合致したといえます。現在は自動車関連部品が売り上げの8割に上っています。



挑戦する姿勢から生まれた、高光沢仕上げの自動車の内装部品。

—— いま取り組まれていることは？

炊飯器の操作パネルなど、曲面形状のPETフィルムを挟み込んでプラスチック部品を成形する「インサート成形」を以前から手掛けているのですが、現在は成形機の横から人が手でフィルムを金型に挿入しています。これが大変ズレやすく不良品になってしまうため、いかに不良率を下げるかが課題でした。そこで、人の手の動きを解析し、ロボットに代替させる技術を開発したいと考え、それがサポイン事業※に採択されました。

これに取り組むまで産業支援プラザさんとは御縁がありませんでした。実をいうと役所のお堅いイメージがあって避け

ていたんです(笑)。いざ依頼してみると、気さくに親身になっていろんな角度から相談に乗ってもらえ、印象はがらりと変わりました。プラザの支援で滋賀県工業技術総合センターや龍谷大学とつながりが生まれ、サポインの開発期間が3年のところ2年半で実用化にこぎつけることができました。まさに産学官連携がうまくいった例だと思います。また、地域経済の中心的な担い手として経産省が選定する「地域未来牽引企業」にも選ばれ、信用とともに取引先も増え喜んでいきます。



PETフィルムのインサート工程の自動化に取り組み、実用化にこぎつけた。

—— 今後の展望をおきかせください。

サポイン事業で開発した技術については自動車の内装への応用を考えています。家電と異なり、車内はたいへん高温になったり低温になったりするため、耐久性についてあと少し検証が必要ですが目処は立ちました。電気自動車の普及や自動運転の実用化が進むなか、今後、クルマは運転性能の競争から、「乗ったときの楽しさ」が重視されるようになるでしょう。インテリアに付加価値をつける時代になることを見越し、差別化にチャレンジしていかなければなりません。

自動車の内装部品の高光沢塗装についてお客様から相談をいただいたときも、難しいとはわかっていましたが、ダスト除去の空調に設備投資してトライしました。また現在、専務を務める息子が中心となって電気自動車用部品の素材開発にも取り組んでおり、行く行くは金型も内製化して、金型から成形、加工、組み立てまでを一貫してできる体制を整えたいと考えています。

新型コロナウイルスによる経済打撃も表面化してきていますが、他社に先駆けて開発してきた技術を武器に、困難を乗り越えていきたいと思っています。

生産者と消費者、 二つの輪をつなぎ 地元高島の滋味を全国へ

武家屋敷や陣屋などが残り、城下町の風情をいまに伝える高島市勝野地区。地域活性化の拠点となっている「高島びれっじ」は、地元商工会が中心となって民家や商家をリノベーションし、いくつものカフェや体験施設が入居している。その一軒、高島ワニカフェでは、オープンから8年目を迎える今年、地元食材を使ったレトルトカレーを開発し、販売をスタートさせた。ワークショップや高島野菜の配送事業など、飲食業という枠にとられない発信力に注目が集まっている。



高島ワニカフェ

代表

おかのまさひろ

岡野 将広さん

高島 ワニカフェ

- 代表者/代表 岡野将広
- 従業員数/ 2名
- 住所/滋賀県高島市勝野1401びれっじ6号館
- 創業/ 2013年
- 業務内容/カフェ、加工品の製造・販売
- TEL / 0740-20-2096
- URL / <http://www.wanicafe.com>



トップランナー育成支援事業を活用し、看板メニューの「川エビカレー」をレトルトパックとして開発。



高島びれっじ内にある店舗。古い民家の趣を生かし、セルフレッドで増築するなどあたたかみのある雰囲気の人気を呼んでいる。

※トッ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。

「地産外消」のスタイルで

—— オープンの経緯をお聞かせください

大阪や京都の飲食店で働いたあと、初めてのオーナー店舗として2013年に立ち上げたのが現在のワニカフェです。高島には妻の実家があり、子育てを助けてもらいながら夫婦で始めました。田舎で店をもつなら都市部ではできないことをやろう、というのは当初からの基本的な考え方でした。

開店準備の段階で困ったのは市場が遠く、よい食材をまとめて仕入れられるところがないこと。ただ、周りを見渡せば田畑やびわ湖があり、食材を直接、調達するほうが田舎で店を出す意味も見出せませぬ。個々に食材のルートを開拓しなければなりませんでしたが、おかげで有機にこだわって育てておられる野菜や鶏卵、近江牛などの生産者さんとつながることができました。

農家や漁師の方々と付き合ううちに、食材のよさに見合うだけの評価がされず、頑張っても稼げないという実情が見えてきて「自分の料理を見せるより食材にスポットを当てたい」と料理に対する考えが変わっていきました。「ワニ」という名も生産者と消費者という二つの輪をつなげたいという意味を込めています。

—— 多彩な取り組みをされていますね

オープン翌年に立ち上げたのが、地元の有機農家の野菜をセットにして会員消費者に届ける「高島マーケット」という仕組みです。自宅配送ではなく高島近郊に5つの中継点を設け、そこで受け渡すことで経費を抑えるだけでなく、互いの顔が見える集まりの場になっています。

ほかにも定期的にワークショップを開き、味噌や醤油づくりで農家さんに昔ながらの暮らしの知恵を教わったり、猟師さんを招いてジビエイベントを企画したりしました。お客様は近畿圏の方が多く、高島の食材を地域外の方に提供する「地産外消」の店舗運営スタイルです。都市部とは違いランチとディナーだけでは経営が厳しいため、ケータリングなどの

サービスも行っています。今回の新型コロナウイルスの流行を受け、早くから店を閉めてデリバリーに切り替えました。当店の料理だけでなく地元野菜の宅配サービスもあわせてスタートしています。

開発で新たな一歩へ

—— レトルト開発のきっかけは？

高島は雪が多く、冬にはお客様が激減します。レトルトカレーの開発に取り組んだのも冬場の売上の落ち込みをなんとか埋めたいという思いからでした。2018年に高島びれっじ内の物件に空きができ、そこにカレー専門店を開いたのがはじまりです。カフェの料理と違ってカレーは手早く提供できますし、1年限定で友人が手伝いを申し出てくれたことでレトルトの開発に着手できました。

ただ、店舗以外で販売する商品を手掛けたことがないうえ、まな板と火口の前にいる時間がほとんどですから多くの時間は割けません。そこで産業支援プラザさんの扉をたたき、「トッパーナー育成支援事業※」を利用して専門家を派遣してもらい、販路開拓や味付けの方向性、パッケージデザインといったマーケティングの指導を受けました。やるべきことを明確に示してもらえたことがとてもありがたく、月一回のミーティングで出される宿題は大変でしたが、要所での的確なアドバイスが大きな推進力になりました。

—— 開発で苦労された点は？

まず開発に取り組んだのが「びわ湖川エビスパイスカレー」です。川エビは独特の滋味があり地元ではよく食べられますが、大手の流通に乗せにくい食材でもあります。このおいしさを広く知ってもらいたいという思いがありました。

エビの殻に豊かな風味があるのですが、そのままカレーに入れると口のなかで刺さるような食感になるため粉砕加工が必要です。そこでプラザさんの紹介で中小企業庁の「ものづくり補助金」に応募したところ採択され、必要な調理機器を購入することができました。

難しかったのは化学調味料や添加物を使わず高温殺菌処理する工程でした。川エビの風味を損なわないギリギリの温度と加工時間を見つけるのに苦労しました。また、営業や販路開拓に時間を割けないため、パッケージをあえて、従来のレトルトカレーのイメージとは異なる形状にし、少しでも多くの人目に留まるようにしました。また素材の特徴や手作り感が伝わるように、温かみのあるデザインを意識しました。店頭のほかオンライン販売を始めたところ売れ行きは好調で、近く増産する予定です。



縦型のパッケージが印象的な「びわ湖川エビスパイスカレー」(780円)。差別化された外観と特長を簡潔に伝える商品名で、存在感と訴求力を高めた。

—— 今後の展望をおきかせください。

田舎での飲食店経営は自ら考え、積極的に発信していくことが求められます。苦労も多いですが都市部の繁盛店とは違う面白さがあるのは確かです。今後はあと2種類のレトルトカレーの開発に加え、高島マーケットの活動を継続させていくことにも大きな意味を感じています。

コロナの影響で休業せざるをえなくなったため、経営は厳しい環境に置かれてきましたが、いままでやりたくてもできなかったことに着手するいい機会にもなりました。地元野菜のデリバリーも今後はもっと必要になってくるかもしれません。

高島で飲食業に挑戦したいという若い人も出てきて、そろそろ私たち夫婦も次の段階へ進むときかもしれないと感じています。カフェよりもう少しじっくり料理や地元食材を味わってもらえるようなスタイルも考えており、地元商工会も後押ししてくれています。一緒にコロナを乗り越えようと励ましてくださる声もありがたく、引き続き新たな仕組みづくりを模索していければと思っています。

起業家

魂!

株式会社 Air Business Club



代表取締役 大堀 富生さん

株式会社 Air Business Club
 ■代表者/代表取締役 大堀富生
 ■従業員数/9名
 ■住所/滋賀県草津市大路1-1-1
 エルティ 932 4F
 草津SOHOビジネスオフィス B-15
 ■創業/2019年
 ■業務内容/物流プラットフォームの
 クラウドサービス
 ■TEL / 077-569-3107
 ■URL / <https://www.air-bc.com>



草津SOHO ビジネスオフィスでの会議風景。
同社スタッフだけでなく、入居者仲間も加わり、アイデアを出し合う。

時代の大きな転換点を前に 物流革命を通じて環境ソリューション企業へ

人の移動に革命をもたらすといわれ、世界中で脚光を浴びつつある「MaaS」(マース:モビリティ・アズ・ア・サービス)。最新の情報通信技術を用いてあらゆる公共交通機関をシームレスに結びつけ、より効率よく便利に利用できるシステムを指し、日本でも研究・検証が始まっている。このMaaSの考え方を物流に応用、発展させ、モノの移動を根底から変えるシステムを提唱するのが株式会社Air Business Clubだ。

世界に先駆けた物流システム

—— 物流はどう変わのでしょうか

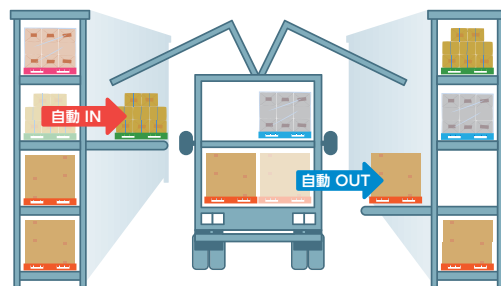
例えば1900年代初頭のニューヨーク5番街の写真を見ると、通りを走る馬車がわずか13年ほどで、すべてT型フォード(自動車)に置き変わっています。いま、自動車が自動運転に切り変わろうとしているなか、これと同じ現象が10年以内に起きるでしょう。従来の技術ロードマップの延長線上の発想だけでは、物流業界は取り残されてしまいます。つまり馬の蹄鉄を上手く作ることに腐心しているのは、新時代の到来すら想像できなくなるのと同じことなのです。

弊社が2025年の稼働をめざす「フィジカルMaaS」(商標登録出願中)は、輸送網のインフラ化を目的とした革新的な物流システムです。様々な輸送手段の荷台番地と時間を一元的に管理する

ことで、最も積載率が高くなる組み合わせと輸送経路を割り出します。こうして輸送効率を飛躍的に高めるとともに、予約から決済までをスマートフォンひとつで簡単に行えるようになります。

—— システムが複雑そうですね

いいえ、仕組みはいたってシンプルです。トラックの荷台をパレット単位に区画し、それぞれに番地(アドレス)を付けて個別管理します。トラックは行き先が異なる荷を混載し、中継所(TC:トランスファー・センター)で自動積み降ろし装置や自動リフトによって、迅速に荷を積み替え、目的地近くのTCまでこれを繰り返します。そして最後のTCで複数方面から来た荷物を名寄せし、一括して目的地へ届けます。荷主は新幹線の座席チケットを取るように荷台スペースを予約できるようになります。現状の物



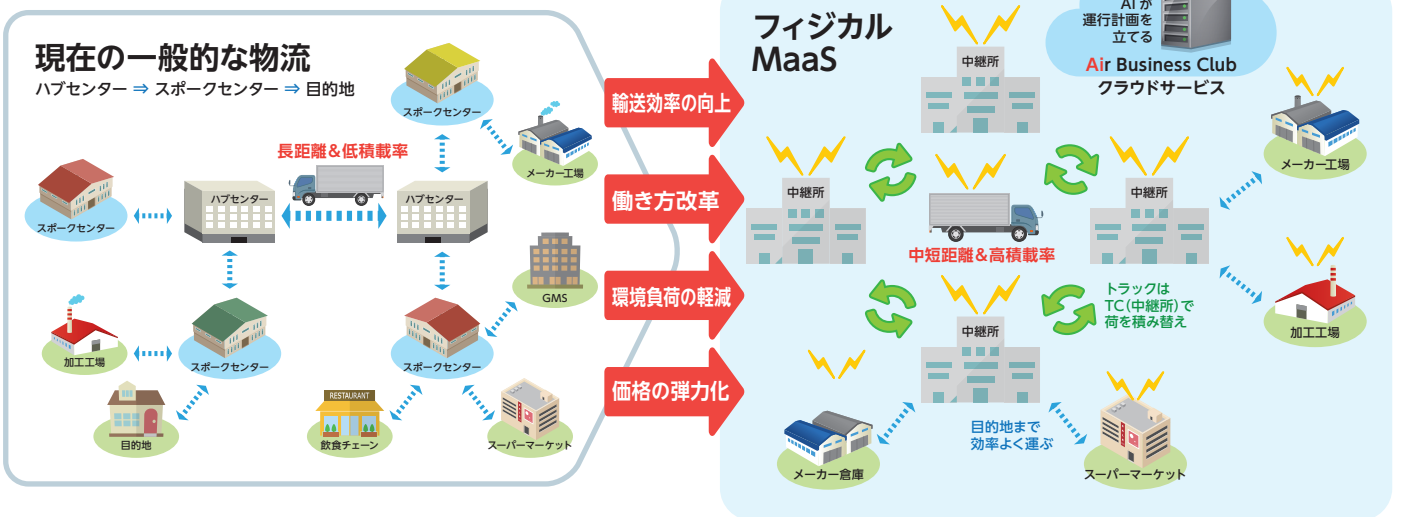
JA 滋賀蒲生町様と蒲生ETCへの誘致活動を行っている、ドライブスルー式自動積降レーンシステム。荷の積替えを完全自動化することで、ドライバーの待機時間と荷役時間を大幅に削減する。

流では、サプライチェーンごとに輸送が行われているため、運送業者は連携することなく、同じ場所に同じ荷物を別々に運んでいます。フィジカルMaaSでは、誰もが共有できるオープンプラットフォームを介して移動手段をシェアします。需要予測をもとにAI(人工知能)が立てた運行計画によりそれぞれの荷物が最適なルートで“乗り継ぎ”ながら目

※草津SOHOビジネスオフィス

滋賀県では個人や企業を支援する目的で、事業の拠点として活用できる滋賀県立SOHOオフィス(草津・米原)を設置しています。ITを活用したビジネスモデルによる事業に取り組み個人や小規模企業に対して、オフィスを提供し、IM(インキュベーション・マネジャー)が本格的な事業展開を支援します。

「ハブ・アンド・スポーク」と「フィジカルMaaS」の違い



的に届けられるイメージといえわかり易いでしょうか。

環境の視点から物流を変える

発想の原点は？

このアイデアはもともとトラックの積載率を100%に近づけたいという思いからスタートしました。現在、トラックの積載率は平均で40%に満たず、半分以上が“空気”を運んでいる状態です。それが毎日60～70万台も日本中を走り回っており、荷物をコントロールして積載率を上げれば、運行台数をかなり減らすことができます。

また、全国で68万人いるといわれるドライバーの高齢化も進んでおり、人材不足は業界の深刻な課題です。配送センターなどの荷降ろし先では、順番待ちが平均2時間に及ぶうえ、遠距離を走れば労働時間の規定に抵触し、往路と復路の間に休憩を挟むために必然的に長時間拘束されます。物流の効率化はまさに待ったなしの急務です。

その点フィジカルMaaSは、中継所から次の中継所までの中短距離の輸送ですので、ドライバーの負担が減らせるうえ、荷台の空きを最低限に抑えることができます。ドライバーの働き方改革に加え、トラックの走行台数を減らすことができるので、結果的にCO₂を大幅に削減することが可能になります。「物流を変えることが、環境問題のソリューション

ンになる」という思いは、私たちの原動力になっています。



重い荷物と軽い荷物をマッチングさせて積載率を上げる「重軽量パレット貨物」事業は今秋から試験運用がスタートする予定。

起業されたきっかけは何でしょうか

実は今回の起業は2度目になります。私は新聞社の系列企業でシステムエンジニアとしてシステム開発をしていました。その後商社に移り、電算部門、生産部門、財務部門などに携わってきました。そんな折、トラック便の代金が復路に荷物を積むと半額になることを知り、ちょうどインターネットが出はじめたころでしたので、運ぶ荷物を探す運送事業者(求荷)と、荷物を運ぶトラックを探す荷主(求車)のマッチングに応用できるとひらめき、1996年に世界に先駆け「インターネット求貨求車システム」を開発し起業しました。多くのメディアに取り上げられ話題になりましたが“収益の仕組み”を作らなかったために優位性が失われ、事業は波に乗れませんでした。

そこで今回はアイデアを「知財」として戦略的に権利化することにしました。基幹となる仕組み「荷台の番地管理」「ドライブスルー型センター」「積み替えリレー式の荷物の移動」「需要予測」「輸送ルートと積み替えの最適化」などAI(機

械学習)などのビジネスモデル特許をハードと組み合わせています。国内特許取得済みで海外にも出願中です。AIに関しては、滋賀銀行様の紹介により当初から滋賀県立大学様と共同研究を行っており、共同特許を出願中です。

とくに草津SOHOビジネスオフィス※に入居したことで、ほかの入居者とアライアンスを組めたのは大きな収穫でした。さらに、IM(インキュベーション・マネージャー)のアドバイスが的確でした。

今後の展望をおきかせください

現在JA様と共同で「重軽量貨物積み合わせ輸送」事業を進めています。例えば重い米はトラックの制限重量まで積んでも大きく空きスペースができます。そこにスナック菓子などの軽い荷物を積みれば、積載効率を大幅に高めることができます。現在、軽量荷物の荷主となる企業を募っており、今秋に運用開始の予定です。またJA滋賀蒲生町農協様とともに蒲生スマートIC付近にドライブスルー型センターを誘致する活動も行っています。

今年の年頭に、三日月知事が2050年にCO₂排出量実質ゼロをめざすキックオフ宣言をされました。このフィジカルMaaSが実現すれば、トラックの走行台数を大幅に減らすことができ、大いに目標達成への貢献できるはずで。問題は山積みですが“ALL滋賀”による物流革命と環境ソリューション事業を推進していきたいと思ひます。

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/大隅

☎ 077-511-1412

✉ 077-511-1418

✉ in@shigaplaza.or.jp

BCP (事業継続計画)

新型コロナウイルスの流行をはじめ、近年、中小企業の事業活動に大きなダメージを与える大規模災害などが各地で相次いで発生しています。緊急事態が発生した際、的確に判断し行動するためには、「事業継続計画(BCP)」の策定・運用が有効です。滋賀県中小企業診断士協会の研究会主査として、長年中小企業へのBCP導入を指導されている玉木幸夫さんに、策定の具体手順を解説していただきます。

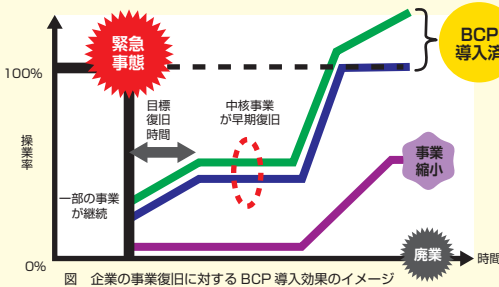


玉木 幸夫 さん

ISO/QMS主任審査員、中小企業診断士、企業危機管理士、日本リスクマネジメント学会員として数々の企業、団体のアドバイザーを務める。滋賀県中小企業診断士協会・BCP研究会主査、2019年には近畿経済産業局より事業継続力強化計画の外部専門家として受嘱。

そもそもBCPとは？

事業経営を脅かしたり、事業を中断させるような災害、事故、事件といった企業をとりまくリスクから、人命や組織、企業を守り、いかに早く復旧して事業継続するかをあらかじめ具体的に計画化したものを指します。



例えば、地域のハザードマップをもとに自社拠点の水害リスクを把握し、緊急時の対応人員の配置・連絡方法や製品の保管方法の変更、それに対する費用の計上など、あらかじめ対策できれば、被害を最小限に抑え、円滑な事業継続につなげることが可能になります。

この計画は公開されている中小企業BCP策定運用指針第2版や、滋賀県BCP策定運用の手引きの利用で容易に作成することができます。

▶ 税制優遇のメリットも BCP策定がより簡単に

2019年には、より簡単にBCPが策定でき、税制の優遇対象として経済産業省の認定が受けられる「事業継続力強化計画認定制度」がスタートしました。公開されている「手引き」に沿って作成すれば、3日程度で初版は完成できます。ここでは具体的な一部記入例を挙げますので、ご自身の会社に当てはめてイメージをつかんでいただければと思います。



「事業継続力強化計

実効性のある具体的な計画を作成するためにまず大切なのは「何のために取り組むか」を確認することです。そこから自社のリスクを確認・認識し、初動対応を検討したのち、ヒト、モノ、カネ、情報などそれぞれへの対応を具体的に挙げ、災害時だけでなく平時の推進体制についても取り決めておきましょう。

中小企業庁ホームページ 事業継続力強化計画策定の手引き
<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/antei/bousai/keizokuryoku.htm>



STEP 1 事業継続力強化の目的の検討

事業継続力の強化を図るうえで、まず重要なのはその目的を明確にすることです。自らの事業活動がサプライチェーンや地域経済に与える影響、従業員に対する責務などを踏まえ、自然災害や感染症の流行などが起こったときに経済的、社会的な影響をどうすれば軽減できるかを考え、事業継続力強化に取り組む際の目的を挙げてみましょう。

記入例

- 自然災害などの発生時において、人命を最優先として、社員と社員の家族の安全と生活を守る。
- 地域社会の安全に貢献する。
- 部品の供給の継続、または早期に事業を再開することによってお客様への影響を極力少なくする。

※この記入例はごく一部であり、実際はさらに具体的な計画を記入します。

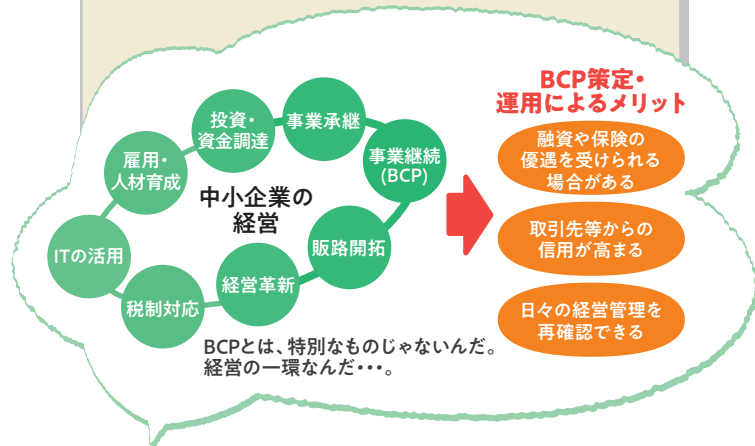
STEP 2 災害リスクの確認・認識

ハザードマップなどを活用しながら、事業所・工場などが立地している地域の災害リスクを確認・認識しましょう。

記入例

当社の事業拠点は〇〇県〇〇市にあり

- 今後30年以内に震度6弱以上の地震が発生する確率は19.5% (J-SHIS地図参照)。
- 水害時に20～50cmの浸水が予想される地域である。(〇〇市ハザードマップ参照)。
- 年に数回、台風が通過していることから、風害や一時的な豪雨による被害も想定される。



もし、迷ったら…
相談

商工会議所 商工会
 中小企業団体中央会
 中小企業診断士
 弁護士 会計士
 税理士 金融機関等

画」作成のステップ

STEP 3

初動対応の検討

下記の①～③を中心に、災害が発生した直後の初動対応を検討します。

- ① 人命の安全確保について
- ② 非常時の緊急時体制の構築について
- ③ 被害状況の把握・被害情報の共有方法

記入例

①について

- 従業員の避難
 - ・自社拠点内の安全エリアの設定・社内の避難経路の確認・周知・避難所までの経路確認
- 従業員の安否確認
 - ・安否確認システムの導入
 - ・従業員の連絡網の整備(携帯電話番号、メールアドレス、SNS等)
- 生産整備の緊急停止方法
 - ・緊急時の危機停止手順の確認・周知
- 顧客への対応方法
 - ・顧客の避難場所の周知、誘導体制の確立

STEP 4

ヒト、モノ、カネ、情報への対応

Step2で検討したリスクから、ヒト、モノ、カネ、情報への影響について、どのような対策を実行することが適切かを考え、下記の項目について現在の取り組みと今後の計画を検討しましょう。

- A 自然災害が発生した場合における人員体制の整備
- B 事業継続力強化に資する設備、機器および装置の導入
- C 事業活動を継続するための資金の調達手段の確保
- D 事業活動を継続するための重要情報の確保

記入例

Aについて

<現在の取り組み> ・現在、具体的な対策は行っていない。

<今後の計画>

- ・事業所から10km圏内に居住する社員を緊急参集担当に任命する。また非常時に参集できるよう担当者には電動機付き自転車を貸与する。
- ・自然災害時を想定して、社員の多能工化を進める。またこの取り組みは増産対応が必要な場合にも有効に機能する。
- ・他地域(〇〇県〇〇市)の自社工場との間で、人員融通のための体制を整備する。またこれらの取り組みが有効に活用できるよう、平時から複数の工場間の人事交流を行う。

STEP 5

平時の推進体制

平時から繰り返し取り組むことで緊急時においても落ち着いて適切に対応することができます。平時の取り組みの検討にあたっては下記に留意しましょう。

- ① 平時の計画推進体制には経営陣が関与し、実行すること。
- ② 年に1回以上の訓練を実施すること。
そして取り組み内容の見直しを定期的に行うこと。

記入例

- ・計画の推進および訓練・教育については代表取締役社長の指揮の下、実施する。
- ・社内の管理職全員で組織する「防災・減災対策会議」(年2回)において、具体的な取り組みを検討・決定する。
- ・毎年5月を目処に全社員参加の訓練を実施。訓練にあわせて社員への教育も行う。
- ・実態に則した計画となるよう、年1回以上、計画の見直しを実行する。

▶BCPの阻害要因

危機に際して大きな効力を発揮する事業継続力強化計画ですが、残念ながら滋賀県での認定企業は3.6万社中49社にとどまっています(2020年2月現在)。「いつ起きるかわからないことへ時間が充てられない」「対策に費用が割けない」といった事情や「滋賀は大災害の少ない地域」という正常性バイアスによって取り組みが遅れている感は否めません。ぜひとも経営者が危機管理に対する高い意識をもち、強いリーダーシップを発揮して、策定を押し進めてください。

▶感染症への備え

BCPは主として自然災害を想定しているため、新型コロナウイルスなどの感染症についての具体策は特に示していませんが、あらかじめBCPを策定しておくことで非常時の人員体制や資金調達手段など、いざというときに役立つ対策がたくさんあります。

流行前の対策

マスクなどの感染防止のための物品の備蓄
感染の危険性の評価と対策の検討/地域の関係者などとの協議

流行後の対策

最新の正しい情報を収集する/接触の機会を減らす
健康管理の強化/通勤方法の変更
手洗いの徹底/感染した場合の職場への連絡

企業への影響の可能性



感染症の発生時に「どの事業を継続しなければならないか」「縮小や休止が可能な事業は何か」など事前に自社の事業を分析し、事業中断を想定した資金対策、人員計画、取引先との連携、自社事業に則した感染防止策など、計画に取りまとめておくことが有効です。

▶事業主の皆様へのメッセージ

BCPの策定作業のなかで、ときとして自社の中核事業の弱点が見えてきます。事業や人員のボトルネックはどこか?強化するためには何が必要かを考える良い契機にもなるはずですが、また、BCPには企業の社会的信用を高めるという大きなメリットもあります。事業継続力強化計画が認定されれば、認定マークが付与されホームページ等でPRすることもできます。非常時に自らの企業がサプライチェーンを断ち切ってしまうよう準備しておくことは社会的責務であり、経営者のみなさんには地域経済に対する役割をぜひ自覚していただきたいところです。BCP策定は「自分の会社の存在価値は何か?」を見直す機会として、まず一歩、できるところからぜひ始めてみてください。

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
TEL 077-511-1413 FAX 077-511-1418

中小企業の 省エネ診断支援事業を 開始しました！

省エネ診断とは、エネルギーの専門家が設備、エネルギーの使用状況を調査診断して、技術的、経済的な視点から省エネのための改善対策を提案します。

申込期間

令和2年 **4/13** 月 ▶ 令和2年 **12/18** 金

費用
無料

※先着順で受け付けます。ただし、お申し込みが多数の場合は、早期に終了する場合があります。

- 対象となる方 ① 事業所における年間の原油換算エネルギー使用量が1,500kℓ未満の方
② 診断後のエネルギー消費量削減による経営合理化を目指す事業者
- 派遣回数 回数(調査・分析含む)は、事業所のエネルギー使用量等により4回あるいは5回場合があります。
- 診断の申込について
滋賀県産業支援プラザのホームページから申請用紙をダウンロードの上、事前に滋賀県産業支援プラザへ連絡のうえ、郵送または持参してください。

お申込み・お問い合わせ先

(公財)滋賀県産業支援プラザ 販路開拓課 担当者:佐藤 〒520-0806 大津市打出浜2-1 コラボしが21

TEL/077-511-1413 FAX/077-511-1418 HP <https://www.shigaplaza.or.jp/>

省エネ診断支援事業は今年9年目を迎え、これまで累計293事業所にご活用いただいています。今回は専門家として診断を行っていただいている株式会社藤永環境設計 代表取締役藤永剛史さんに、診断の現場についてお話を伺います。

プラザ どのような事業者からの申請・利用が多いですか？

藤永 近年は製造業だけでなく、介護や小売店舗といった幅広い企業様からの申請が増加しています。特に接客スペースなど環境を一定に保つ必要のある企業は、ぜひ一度診断をお勧めします。

プラザ 利用される動機は何でしょう？

藤永 やはり設備投資を予定している企業様が多いのですが、職場改善や運営方法の見直しを目的とされる企業からの申請も増えています。

プラザ 県内の事業者にとってほしいことは？

藤永 「設備を更新すれば省エネになる」と思っておられる企業様が多いのですが、それには多額のコストが必要です。ちょっとした工夫で、費用をかけなくてもできる省エネもあるということを知ってほしいです。

プラザ 省エネを通じて事業者へお願いしたいことは？

藤永 省エネ診断、補助金申請、設備投資を完了すると、省エネへの関心が薄れてしまう企業様が多いのですが、省エネ診断はあくまで一時期にだけ行うため、事業内容によっては四季の変化を考慮して長期的に取り組むほうがより良い効果を得られる場合があります。継続して省エネに関心をもって管理していただくことで、職場の環境改善や適切な経営へつなげてほしいですね。



株式会社藤永環境設計
代表取締役 藤永 剛史 氏

新企画

しがのミカタ



滋賀県では、中小企業や個人事業主の皆さんを応援するさまざまな産業支援機関が、それぞれの得意技を発揮しながら今日も活躍しています。この新企画のコーナーでは、そんな心強い「しがのミカタ」を紹介していきます。

第一弾は、総合的な技術支援を行っている、滋賀県工業技術総合センターと滋賀県東北部工業技術センターをご紹介します。



栗東庁舎



信楽窯業技術試験場

滋賀県工業技術総合センター



企業とともに歩む、
技術支援の拠点を目指します。

滋賀県工業技術総合センター
所長 小川 栄司氏

当センターは、広範な分野の総合的な試験・研究・支援機関として昭和60年に設立された「滋賀県工業技術センター」と、県内窯業の振興拠点として昭和2年に設立された「滋賀県立信楽窯業試験場」を統合し、平成9年4月に「滋賀県工業技術総合センター」として新たに発足した県立の試験研究機関です。

県内企業が抱える様々な技術課題に対し、課題解決に向けた技術相談窓口として、評価に不可欠な試験分析機器の開放拠点として、また、新技術開発を目指す産学官連携による研究会活動や共同研究の推進拠点として、県内産業の振興に取り組んでいます。

当センターの開設以来の特徴的な取り組みとして、保有するほぼすべての試験分析機器を「地域に開かれた研究室」として企業の皆様に開放しており、センター職員が試験分析の方法やデータの読み取り方などをサポートする中で、安心してご利用いただけるようにしています。また、技術講習会として、試験分析に関する理論と実践を体系的に学んでいただく場も併せて提供しています。

技術相談や機器使用のため常に多くの企業の技術者の方々が来所されているので、直接、企業の皆様の課題やニーズに接することができるのが当センターの強みであり、現場に即した課題解決策や支援策に繋げていけるよう心掛けています。

技術相談や機器使用などの「水平支援」と、これを入口に企業の皆様の具体的な課題やニーズをお聴きしながら、解決策を深堀し研究会活動や共同研究に繋げていく「垂直支援」を両輪に、企業の皆様にお役に立てる取り組みを展開していければと思っています。

新たな取り組みも始めています。一例として、本県の強みである素材材産業の新たなものづくりのあり方を研究しノウハウを蓄積する目的で、最新鋭のDED方式金属3Dプリンターを導入しました。研究活動の母体として「滋賀3Dイノベーション研究会」を結成し、20企業、3大学、4支援機関から加入（令和2年4月現在）いただき、最新の技術情報の共有や試作実験を共同で行うなどの取り組みを進めているところです。

企業の皆様の現在のお困りごとを的確かつ親身にサポートすることはもちろんのこと、5年先・10年先に必要となるであろう技術も見据えながら、新たな技術開発の方向性を示し、きっかけを提供する旗振り役としての役割も果たしていければと考えています。

管理係

管理係は、工業技術総合センターの庶務、予算・経理、施設などの管理運営に関することや（一社）滋賀県発明協会との連携・窓口の役割も担っています。



分野をまたいだ総合的な取り組み

外部資金活用研究

国、NEDO、JSTなどの競争的資金を活用した共同研究開発を積極的に進めています。

（公財）滋賀県産業支援プラザとは経済産業省戦略的基盤技術高度化支援事業（サポイン）に共同で、県内企業の皆様の技術の高度化につながる支援を実施しています。センターでは、現在6テーマを取組んでいます。写真は山科精器(株)（栗東市）と共同で開発した成果例です。



顎関節症の訓練器

モノづくり技術力向上のための「技術研修」

県内のモノづくり産業を支える人材育成のため、生産性、問題解決力、製品付加価値、信頼性の向上を目指し、現場で必要とされる技術、評価、試験方法などを学ぶことができる技術研修を実施しています。

原理・技術に直結する内容の座学に加え、センター保有の多様な装置を用いて、測定・分析の実演・実習を行っています。



情報発信・提供

試験研究機器の紹介、技術紹介、研究紹介、研修・セミナーのお知らせなど企業に役立つ新しい技術情報を中心とした広報誌「テクノネットワーク」を発行しています。



また、県内の産業支援機関（工業技術総合センター、東北部工業技術センター、産業支援プラザなど8機関）から、イベント情報や補助金などの支援情報を皆様のお手元にタイムリーにお届けする滋賀県産業支援情報メールマガジン「IRCS News」を発信しています。



しがのミカタ

滋賀県工業技術総合センター

機械システム係

モノを作り出す機械加工技術（積層造形、切削）、製品形状の三次元計測技術、製品などの機械的強度評価技術、シミュレーションを活用した強度解析技術などをもとに県内外のモノづくり産業を支援しています。

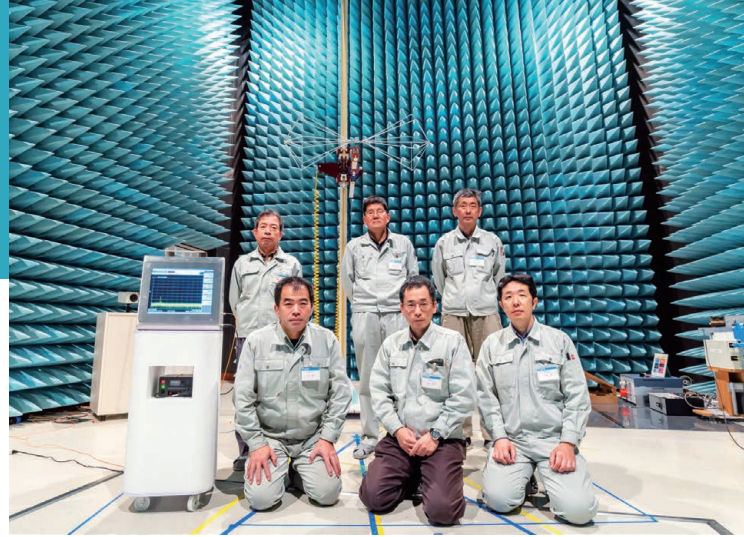
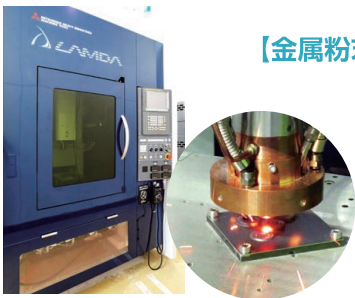
特に令和元年度に金属3Dプリンタを核とした産業創出を目指し滋賀3Dインベーション研究会を立上げ支援しています。



【金属粉末積層造形装置(DED方式)】

本金属3Dプリンタはノズルからのレーザー照射と同時に粉末を吐出しながら積層造形を行うDED方式です。

金型補修などの追加造形、複合材料・傾斜機能材料などの材料開発への適用が期待されています。



電子システム係(電波暗室内で撮影)

電子システム係

電子システム係は、企業の皆様が開発された電気製品やその中に使用される電子部品などの電気特性の計測や安全性、品質の評価などの支援を行っています。

令和2年度からは企業の皆様のAI活用に向けたAI活用人材育成講習の開催、企業とAI専門人材との交流などを実施します。



【放射電磁界(EMI)測定システム】

本装置は電波暗室と組み合わせて、電子機器から放出される電磁波を測定するもので、機器の開発・品質保証には欠かせないものです。

有機材料係



有機材料係は、プラスチックなど素材の温度変化による特性、強度や柔らかさ、分子量などの様々な精密分析から、太陽光などによる劣化や寿命評価など幅広い技術支援を行っています。

各職員は、柔らかい材料物性、材料の複合化、化学合成、生物系材料など多様な専門家です。

【熱分析装置】



本装置は、プラスチックなどが柔らかくなる温度、熱による変形、熱の吸収・放出など、物質の様々な熱に関する性質を精密に測定する装置です。

材料の品質管理から、異物の推定、新開発材料の評価など、多分野での利用ができます。

無機材料係



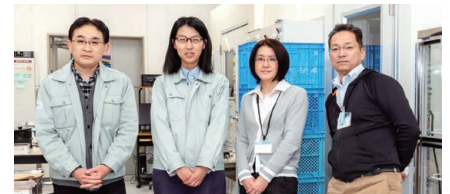
元素分析や構造評価、新素材開発など製品開発に欠かせない無機材料関連の技術支援を行っています。これまで主に表面処理技術分野や、電池関連分野の技術開発・支援に取り組んできました。今後は炭素系新素材の開発への技術支援を行っていく予定です。

【X線光電子分光分析装置】



本装置は、物質にX線を照射することにより、物質表面の元素を分析する装置です。ナノメートル深さの極表面に存在する元素の種類や結合状態に関する情報を得ることができ、材料表面の変色や酸化(さび)などの評価に用いることが可能です。

食品・プロダクトデザイン係



食品とデザインの分野があります。食品分野は、日本酒醸造技術を中心に食品の成分・物性について分析評価などを支援しています。

デザイン分野は、主にインクジェット式と熱溶解式の2種類の造形方式の3Dプリンタを活用したモノづくりを支援しています。

【ガスクロマトグラフ質量分析システム】



本装置により、清酒など食品中の微量な香気成分を定性・定量分析し、どの成分が食品の香りの特徴づけているかを知ることができます。

香気成分を抽出するヘッドスペース装置と分析・測定するガスクロマトグラフ質量分析装置で構成されています。



信楽窯業技術試験場
場長 川澄 一司氏

土石類を窯で焼く産業を窯業と呼び、陶磁器・ガラス・セメントなどの製品があります。平成30年工業統計速報によると、滋賀県の窯業・土石製品の出荷額は愛知県に次ぎ全国第2位です。

当試験場は信楽焼の支援機関として設立されましたが、現在は窯業に関わるさまざまなご相談を受けております。どうぞお気軽にご利用ください。



陶磁器デザイン係

セラミック材料係

試験機器利用、依頼試験分析、技術相談の業務や新素材の開発などの窯業技術に関する研究業務を行っています。

試験機器利用では、素材分析や製品の特性評価などに多くの企業、事業者の皆様にご利用いただいています。現在、窯業技術研究では廃棄物を窯業原料として活用するための研究をしています。



【X線回折装置】



X線回折装置は原子などの並び方(結晶構造)を測定します。鉱物の同定や加熱による結晶相の変化などを調べることができます。

陶磁器デザイン係

新たな陶磁器製品を提案しています。近年は坪庭をテーマに、多孔質や透光性などの陶土を活用した製品を試作展示しています。

また、信楽焼などの後継者を養成する目的で、大物口クロ成形科や小物口クロ成形科、素地釉薬科、デザイン科の1年間の研修を実施しています。多くの修了生が地元で活躍しています。



信楽焼特有の大物陶器(植木鉢:直径約1.4m)の焼成ができるガス窯などを整備し開放しています。



坪庭陶製品



研修風景

NHK連続テレビ小説「スカーレット」への陶芸技術支援について



信楽窯業技術試験場では、役者さんへの成形技術や専門用語などを直接指導し、ドラマ中で使われる陶器の製作や小道具までも協力支援していました。撮影の穴窯は、信楽町内に専門家により築かれ、役者さんが実際に高温を体感しているシーンは迫真の映像でした。

1日15分のドラマですが、撮影に要する時間はその何十倍も長く、役者さんや演出家はもとより、照明や衣装、道具など沢山のスタッフが丁寧に制作されました。



今回の仕事で得た経験とヒトとの繋がりを地域産業の発展に活かしたいと考えています。また、スカーレットの舞台になった信楽において、記念事業が各団体で計画されていますのでご期待ください。



長浜庁舎



彦根庁舎

滋賀県東北部工業技術センター

長浜庁舎



技術をつなぐのは人。
誰よりも
信頼される存在に。

滋賀県東北部工業技術センター
所長 山中 仁敏 氏

当センターは、滋賀県繊維工業指導所と滋賀県立機械金属工業指導所を平成9年に統合し、「滋賀県東北部工業技術センター」として、地域に根差した企業に対して技術相談、試験機器の利用、試験分析、研究開発、人材育成などを行い、技術移転や新製品・新技術開発などの産業支援に取り組んでいます。

滋賀県は絹、綿や麻の天然繊維を用いた織物、バルブに代表される金属加工など9つの地場産業があり、そのうち7つの地場産業に対して品質向上やトラブル処理の支援を行うとともに、研究開発や新商品の開発支援に力を入れているのが、当センターの特徴といえます。

天然繊維から化学繊維へと変化していくなかで有機材料の専門家として、また、バルブ製造を出発点にして、技術の高度化とともに金属加工、評価、機械設備のエキスパートへと、時代のニーズに応じて専門領域を拡大してきたことから、化学、環境、繊維、機械、金属、デザインといった幅広い分野にまたがって産業支援を行っており、様々な業種から相談や依頼を受けています。

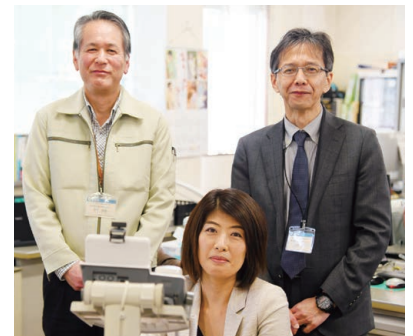
企業と共同で行う研究や開発で大切なことは、人と人のつながりです。そのため、平素から職員は相手の話をよく聴き、目的を正確に理解して的確な答えを出し、誰よりも信頼される存在になるように努めています。

新たなテーマにも力を入れており、その一つとして、まだ緒についたばかりですが、IoTの基礎研究に取り組んでいます。今後、ビッグデータやAIを利用した、いわゆる第四次産業革命によって、モノづくりのプロセスが大きく変わっていきます。地域産業の高度化、高効率化を図っていくことを目標に、当センターを運営していこうと考えています。

令和7年には長浜庁舎と彦根庁舎を統合し、新たなセンターが発足する予定です。単なる合体ではなく、それぞれの強みを活かして相乗効果を生み出し、新たな時代の要請に応えていきたいと思ひます。

管理係

管理係は、予算編成や予算執行をはじめセンターの運営全般の管理を行っています。長浜、彦根両庁舎の統括部門として、適正かつ効率的なセンターの運営に努めています。



有機環境係

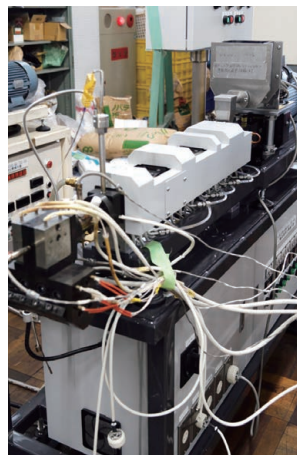


有機環境係は、化学、プラスチック、環境など幅広い技術分野に対する技術相談、試験分析、研究など、県内の産業振興のための技術支援を行っています。

高度な試験分析装置を駆使して技術課題の解決を図るとともに、プラスチック成形などの試作環境の充実を図り、県内はもとより全国からご利用を頂いています。

【樹脂材料試作開発システム (二軸押出機)】

数100～数kg程度の原料でペレットおよびシート作製可能な小型二軸押出機です。



繊維・デザイン係



繊維・デザイン係は、繊維、デザインに係る技術を通して広く県内産業の振興に取り組んでいます。

品質証明のための依頼試験やデザイン創作のほか、織機、編機をはじめ繊維、デザインに係る各種試作、素材の特性を評価する設備機器等の充実を図り、県内外企業のモノづくりを応援しています。



【電子制御式ニットマシン】

テキスタイルデザインシステムで作成した編成データをもとに、無縫製で一着ずつ立体的に編むことができます。



【風合い試験機】

KES-FB風合い試験機は、衣料品生地や素材の手ざわり感性・風合いを物理的な数値で評価することができます。

彦根庁舎

金属材料係

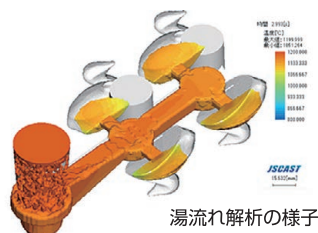


金属材料係は、化学分析、顕微鏡観察、腐食評価などの試験・分析を行っています。また、サポイン（経産省 戦略的基盤技術高度化支援事業）を始めとする外部資金を積極的に活用し、金属材料、 casting、表面処理、ナノ粒子などの研究開発を行っています。これらを通して、バルブ産業などの県内企業に対し、金属等材料面からの技術支援を行っています。

【「高周波溶解炉」と「シミュレーション解析システム(JSCAST)」】



高周波溶解炉で銅合金約1Lを溶解・铸造することができます。シミュレーション解析システムでは铸造の湯流れ・凝固解析ができます。



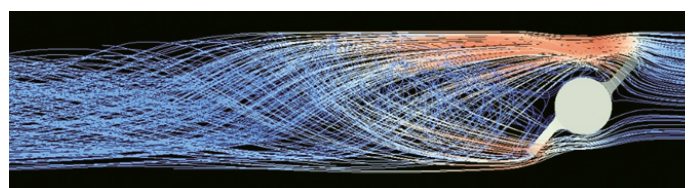
機械システム係



機械システム係では、主に機械部品等の精密計測、力学物性（引張・衝撃・摩擦等）試験、流体シミュレーションやバルブ性能試験機に係る設備利用、依頼試験および技術相談等を行っています。また日々のモノづくりに係る研究業務を通じて、県内企業のみなさまが必要とされる技術移転が可能となるよう努めておりますので、みなさまからの共同研究申請をお待ちしています。

【全公設試で唯一のバルブ性能試験機】

バルブ性能試験機によるシミュレーション事例



滋賀県プロフェッショナル人材

専門人材採用で経営革新をお手伝いします！

滋賀県プロフェッショナル人材戦略拠点では、県内中小企業者の「攻めの経営」や経営改善への意欲を喚起し、都市圏からのプロフェッショナル人材の活用による企業の経営革新の実現を促すことで、県内の中小企業者や小規模事業者の経営向上への取り組みを支援します。



本事業は「まち・ひと・しごと創生総合戦略」(内閣府)の主要施策です。

自社製品を
海外に展開
していきたい

次世代の
経営幹部や後継者
が育っていない

その悩み、ご相談ください！

新規事業による
新たな経営の
柱をつくりたい

インターネット等を
活用した新たな
販路を開拓したい

人材獲得サポート

必要な人材を明確にし、複数の民間人材ビジネス事業者をご紹介しますことでプロフェッショナル人材とのマッチングをサポートします。

課題解決サポート

現状や経営課題をヒアリングし、課題解決に必要な人材のコンサルティングを実施します。

総合的な経営相談

豊富な経験を持つマネージャー、サブマネージャーに総合的な経営相談を行うことができます。

ご相談・ご支援の流れ

step 1 貴社を訪問し、ご要望を詳しくお聞きします。

step 2 約30社の人材ビジネス事業者にご要望の内容を伝えます。

step 3 人材マッチング

中小企業

- 攻めの経営への転換
- 現状把握、課題の明確化

経営戦略・求めるプロ人材の明確化

今ある資産で「攻めの経営」の実現を目指す

候補者の紹介をもとに、受入の検討

お試し就業・正式採用
拠点によるフォローアップ活用

① 拠点とのご相談

② 拠点のご活用

③ 拠点からのサポート

プロ人材の必要性の判断

No Yes

⑤ 民間人材ビジネス事業者と直接やりとり

滋賀県プロ拠点

- 企業への直接訪問
- セミナーの開催
- 金融機関等との連携

現状や経営課題のヒアリングを実施

- 必要な人材の明確化
- 民間人材ビジネス事業者への紹介

④ 求人情報の提供

民間人材ビジネス事業者

候補者のご紹介
(マッチング時に費用が発生します)

当拠点主催セミナーにご参加いただき、その場での相談にも応じています。まず、お気軽にご相談ください。

プロフェッショナル人材とは

新たな商品・サービスの開発、その販路の開拓や、個々のサービスの生産性向上などの取り組みを通じて、企業の成長戦略を具現化していく人材です。

人材タイプ	「経営革新」に対する貢献領域	例
経営人材・経営サポート人材	経営者を支える右腕として企業マネジメントに携わる人材 (将来の経営幹部候補も含む)	企業経営や大手企業での事業管理部門等のマネジメント経験者 等
新事業立ち上げ・販路開拓人材	新規事業や海外現地事業の立ち上げなど、企業にとって新たな事業分野や販路を開拓し、売上増加等の効果を生み出す人材	商社等での営業や新規事業の立ち上げ経験者、海外事業企画等のグローバルビジネスのマネジメント経験者 等
生産性向上人材	開発や生産等の現場で新たな価値(新たな製品開発、生産工程の見直し等)を生み出すことのできる人材	大手企業の工場長等の経験者、技術者としての開発リーダー等の経験者 等

16

戦略拠点

▶ 企業の成長、事業の承継を
プロ人材面から支援します！

私たちがサポートします!!



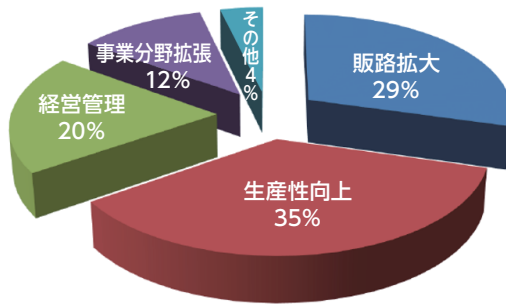
今年度から陣容を倍増し、

- 次代を担う経営人材や事業承継人材のご相談
- 大企業の専門人材と中小企業の「副業・兼業」の橋渡し

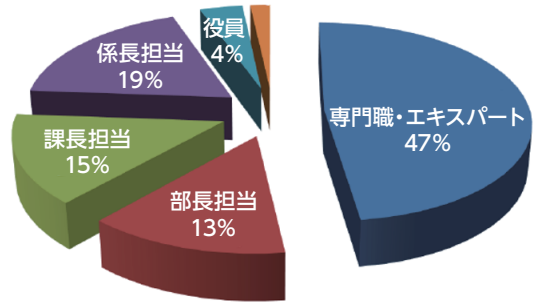
など、より多様な専門人材ニーズにお応えします。
お気軽にご相談ください。

(左から) 植西サブマネージャー、川副サブマネージャー、谷サブマネージャー、谷口所長、黒川マネージャー、吉田サブマネージャー、寺島サブマネージャー、松本さん

滋賀県プロフェッショナル人材戦略拠点の相談件数は1,256件、マッチング件数は352件で、成約率27.8%は全国第5位と高いマッチング率を達成しています(2020年3月末現在)。



成約ミッションの内訳



成約ポストの内訳

プロ人材活用成功事例

事業承継 小売業 A社



【お悩みごと】

国内観光客数等が減少し、売上や生産性の向上、新たな経営戦略の確立が必要だが、後継者がいない。

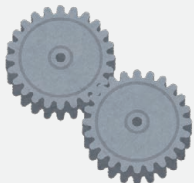
【必要な人材】

持続可能な地域の再生を見据え、中長期的に事業を承継し、後継者となる人材。

【成果】

長期ビジョンの確立、経営改善の実施、新商品開発など、経営全般を任せられる経営人材を紹介し、採用。

販路開拓 部品メーカー B社



【お悩みごと】

東南アジアでの設備投資需要が拡大してきたので現地市場を獲得したいがノウハウがない。

【必要な人材】

現地の商慣習や市場環境に精通し、工場運営や販路拡大に精力的に取り組んでくれる人材。

【成果】

拠点主催の「首都圏イベント」に参加いただき、海外事業拡大を担う人材を募集し、実績のある適任者を採用。

新規事業 通信販売業 C社



【お悩みごと】

新規事業を任せる人材、社長の右腕となる人材がいない。

【必要な人材】

新規事業にかける夢を共有し、経営戦略やマーケティングなどの経営を担ってくれる人材。

【成果】

人材ビジネス会社の「滋賀県特集」サイトへ登録。「マッチングイベント」に参加し、プロ人材を採用。

プロフェッショナル人材の活用



Information

OPEN



ビズ ベース Biz Base コラボ21 プレオープン!

コラボしが21(滋賀県大津市打出浜2-1)1階に、サテライトオフィスとしての利用やテレワーク勤務が可能なレンタルスペースと、様々な分野の人と交流できるコワーキングスペースが一つになった『Biz Base(ビズ・ベース) コラボ21』を開設準備中です。(7月8日(水)にオープン予定)安心してご利用いただける会員制とし、利用料金は日額プラン(個人のみ)と、便利な月額プランをご用意します。(プレオープン期間中は無料)京阪石場駅から徒歩3分、お車利用の方は名神大津ICより5分の好立地です。作業に疲れたときは、気分転換にびわ湖畔を散歩するのもGOOD。

兼業や副業など、自由度が高くフットワークが軽い働き方を実現する、大津市中心地のビジネス基地としてご活用下さい。

利用料 (予定)

プレオープン期間中は無料です。

利用者区分	利用料金(税込)
法人(企業もしくは大学 ※1)	15,000円/月
個人	5,000円/月、800円/日
ビジター(同伴者 ※2)	800円/日

- ※1 1契約で5名が利用可(複数契約可)
- ※2 登録者1名につき、未登録者3名までが同伴利用可

付帯設備 使用料 (税込)

プレオープン期間中も利用可能です。

利用者区分	使用料金(税込)
特別ブース(要予約)	100円/1時間
専用ロッカー	500円/月
専用郵便受箱	3,000円/月
プリンター	白黒・A4 片面10円 両面20円
	カラー・A4 片面50円 両面80円
コーヒー	100円/1杯

【無料サービス・設備】

- コインロッカー(当日使用時のみ):
ただし、当日中に鍵の返却をされなかった場合は、違約金100円が発生します。
- プロジェクター、
大型スクリーン(100インチ)
- シュレッダー
- スマホ充電器、ホッチキス、
穴あけパンチ、定規等の事務用品貸出

【施設内設備】

駐輪場、トイレ、ATM(滋賀銀行)、
レストラン、飲料自販機



問い合わせ先 Biz Base コラボ21 TEL:077-511-1417 FAX:077-511-1418

E-Mail:bizbase21@shigaplaza.or.jp ホームページ <https://www.shigaplaza.or.jp/bizbase-collabo21-top/>

ご利用の流れ

『Biz Base コラボ21』をご利用いただくには、まず登録が必要です。ご来館のうえ、ご利用を希望される場合は、「利用申請書」に必要事項をご記入いただき、書類審査や面談をさせていただきます。見学も可能ですので、ご希望の方はお問い合わせ下さい。

申請書はこちらから



サテライトオフィスの要素を持ったレンタルスペース

会社などの本部や支店とは離れた場所で、テレワーク勤務をするための「サテライトオフィス」としての利用もできるレンタルスペースです。

座席の種類は、フリーシートと特別ブース(有料)の2タイプ。プリンターやシュレッダー、スマホ充電器、ホッチキスから蛍光ペンまで事務用品を用意しています。

プレゼン資料の修正作業や報告書作成、次の訪問先への準備などの事務作業が可能です。

特別ブース(有料)は間仕切りしたブースで、視線を気にすることなく、仕事に集中できる空間です。



起業家の交流にコワーキングスペース

所属・職種・業種の違いを超えて同じ空間を共有しながら、それぞれ独立した仕事を行ったり、相談しあったりできるコワーキングスペースです。

会員主催のミーティングやディスカッションにご利用の際には、人数に合わせたテーブルや椅子のレイアウト変更もOK。

また、プロジェクターと100インチの大型スクリーンで、プレゼン会議やセミナーにも便利に活用いただけます。



7月8日のオープン(予定)に向けてリニューアル中(リニューアル中も利用可能です)

インキュベーション・マネジャーが常駐

滋賀県産業支援プラザおよびコラボしが21施設内には、起業家を支援する専門家であるインキュベーション・マネジャーが常駐しています。インキュベーション・マネジャーの支援を受けたい際は相談に応じますので、受付にてお声掛けください。



令和2年(2020年) 7~11月 イベント・セミナー案内

令和2年(2020年)7月~11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。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、またはメールマガジンをご確認ください。

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)



開催予定日	イベント・セミナー名	概要	担当課
7月8日(水)	BizBaseコラボ21 オープン 会場: コラボしが21 1階 BizBaseコラボ21	コラボしが21の1階にコワーキングスペースとレンタルスペースが併設する新しいスタイルのシェアスペースがオープンします。 ●対象: 滋賀県内での創業を目指そうとしている方・ 新事業創出に取組んでいる方もしくは取組もうとしている方・ 滋賀県内に勤務もしくは移住している方・滋賀県内で事業を営む方および法人	創業 支援課
7月9日(木)	中小企業の省エネ実践 ~経営改善につなげる 省エネのコツ~ 会場: コラボしが21	省エネ・節電の工夫や取り組み、エネルギーのムダの発見に気づき、実践することにより、省エネの実現と企業経営において利益を生み出す企業体質になるヒントを提供します。 ●対象: 県内中小企業等(省エネ診断・省エネ設備導入など現場改善を考えている企業)	販路 開拓課
①7月14日(火) ②7月28日(火) ③8月11日(火) ④8月25日(火)	4回シリーズ 新規顧客が増える “チラシ・パンフレット” を創る! 会場: コラボしが21 3F 中会議室	基礎知識編1回と実践編3回で、初めての方でも4回でターゲットの目に留まり行動に移してもらえる“チラシ・パンフレット”が創れる基本的なポイントを学んでいただけます。 ●対象: 県内の中小企業・小規模事業者、NPO法人・一般社団法人・ 社会福祉法人等の中小企業・小規模事業者に類する方、創業予定の方 【予約制】相談時間60分	よろず 支援拠点
9月4日(金)	しがビジネス マッチング会 in近江八幡 会場: ホテルニューオウミ	県内受注企業様が一堂に会し、具体的な発注案件情報を入手し、県内中小企業の受注活動活性化の一助とします。 ●対象: プラザに受注企業登録されている、または登録予定の県内中小企業(製造業) 【予約制】	販路 開拓課
9月4日(金)	出張相談会 in近江八幡 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・下請かけこみ寺・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・個人事業者の方 【予約制】相談時間50分	経営 相談室
10月7日(水) ▼ 10月9日(金)	共同出展事業 第23回 関西機械要素技術展 会場: インテックス大阪	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IT下企業との技術マッチングを行います。 ●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	ものづくり 支援課
10月頃	しが医工連携 ものづくり ネットワーク会議 会場: コラボしが21	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。 ●対象: 医療機器開発に意欲的な企業、大学・試験研究機関等	医工・ 成長産業 振興課
11月中旬	出張相談会 in 長浜 会場: 北ビワコホテルプラザIE (予定)	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・個人事業者の方 【予約制】相談時間50分	経営 相談室
11月19日(木)	プロフェッショナル 人材活用セミナー 会場: コラボしが21	プロフェッショナル人材の活用は、企業の活性化や発展、事業承継問題などの課題解決に有効な手段の一つであることを、種々の成功事例や失敗事例を参加者と共有しながら、本事業の利用促進を広く周知します。 ●対象: 滋賀県内の中小企業のオーナー、役員及び人材採用担当者の方	プロ人材 拠点
11月24日(火)	大手企業との交流会 会場: コラボしが21	大手企業と滋賀県内中小企業の交流会の開催により、出向・副業等の多様な方法を活用し、大手企業から中小企業への人材の還流を実現することを目的に、出会いのきっかけづくりを行います。 ●対象: 滋賀県内の中小企業の人材採用担当者の方	プロ人材 拠点
随時開催	ビジネスカフェ あきんどひろば 会場: webもしくは県内各地会場	起業準備者、起業間もない方を対象に起業家に必要な知識、心構えなど様々な角度から学べるアントレプレナー養成講座。学びと交流の場を提供するビジネスカフェを随時開催します。 ●対象: 滋賀県内の起業準備者、起業家	創業 支援課
未定	医療機器 開発セミナー 会場: 滋賀医科大学	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】新型コロナウイルスの影響で、職場でのリモート会議や別々の場所にいる出演者をバーチャルに結ぶテレビ番組がすっかり見慣れた光景になりました。「うちのこづち」もWeb会議システムを利用して初のリモート取材を行いました。緊急事態宣言は解除されましたが、ウイルスが消えた訳ではありません。また、これからの季節は熱中症にも気をつけなければなりません。感染リスクに注意しつつ、水分補給も忘れないようして「新しい日常」を元気に過ごしていきたいと思えます。