

UCHIKOCHI

vol.
68

令和3年6月発行

Uchide no Koduchi



元気企業訪問

(株) ミヤジマ

(株) ピーダブルビー

(株) フォーステック

起業家魂!

irutoco。 / CHOI·RENO

しがのミカタ

(株) 滋賀銀行



公益財団法人

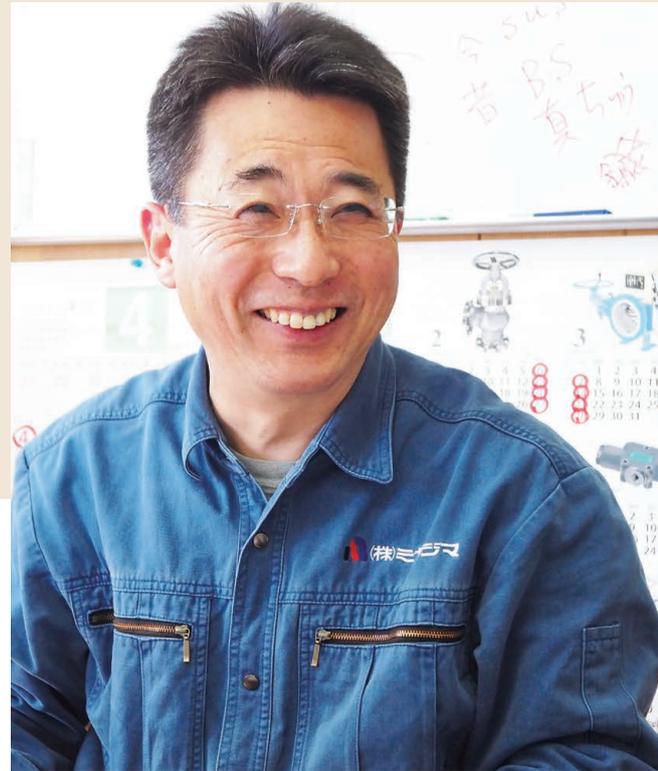
滋賀県産業支援プラザ



車両や産業機械を 支える高品質・高耐久 シャフトを独自の 鍛造技術でつくり出す

車両や各種機械の部品のなかでも、ひときわ大きな負荷がかかるシャフト。高い品質と耐久性が求められるなかで、株式会社ミヤジマは「アプセット鍛造」と呼ばれる特殊工法を専門としてシャフト製造を手掛け、鍛造から熱処理、機械加工までを一貫生産で行っている。強い力を伝えたり、人の命を運んだりする重要部品を扱ううえで、常に要求されるのは間違いのないものづくり。品質向上のために中小企業としてはいち早くISO取得に取り組み、品質や安全に対する理念の社内共有や人材育成に力を注いでいる。

株式会社 ミヤジマ



代表取締役社長

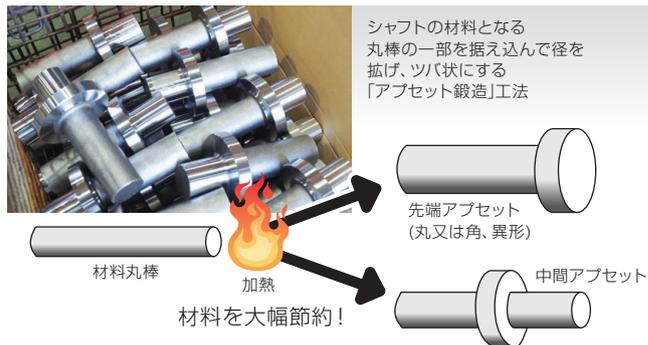
みやじま せいいちろう

宮嶋 誠一郎さん



株式会社ミヤジマ

- 代表者/代表取締役社長 宮嶋誠一郎
- 従業員数/47名
- 住所/滋賀県犬上郡多賀町多賀1008
- 創業/1929年
- 業務内容/水道・船舶・産業用ゲートバルブの弁棒、建設機械・農業機械・運搬機械などの駆動軸、工作機械・繊維機械の主軸などの鍛造・熱処理・機械加工
- TEL / 0749-48-0571
- URL / <http://miyajima-jp.com/>



2019年からは2000トンの油圧プレスも稼働ハンマーに比べ安全性と環境への配慮を備えている



3.5mの高さからハンマーを落とし、1500トンの力を加えるボードハンマー



職場環境改善の一環として新設された最新式のトイレ棟

※製造現場へのAI・IoT導入促進補助金

滋賀県内の製造施設においてAI・IoTを活用した仕組みを構築し、経営の改善につながる取組を対象に、AI・IoT機器等の導入にかかる費用の一部を補助します。

➤ アプセット鍛造の 専門メーカーとして

— これまでの歩みをお聞かせください

創業者である私の祖父が鍛冶屋仕事を求めて長野県小谷村から彦根に出てきたのは昭和はじめの1929年。彦根の地場産業であるバルブの部品製造に関わるようになり、戦後の1954年に弁棒の鍛造工法で特許を取得しました。

特許を取った工法とは、金型を組み合わせて材料の一部を据え込んで自在に径を拡げる鍛造工法です。丸棒から削り出すより材料のロスが少なく、長いものやツバ径と軸の段差が大きいもの、高価な材料を使う場合などに大きなメリットが生まれます。金型が安価または不要な場合が多く、小ロットに対応しやすいため、この技術はまたたく間に各地で高く評価され、高度成長の時流に乗って大いに業績を伸ばしました。

— その後も順調に経営を?

しかし、平成に入ってすぐ、私が26歳のときに家業を継ぐため戻ってきたころには、かなり厳しい経営状況にありました。職人の高齢化が進み、不良も多くクレーム対応に追われる毎日でした。二代目の父は私が戻るのにあわせて、工場をすべて現在の多賀へ集約してくれ、私はバルブだけでなく他の機械部品製造にも進出しはじめましたが、やる気のある若い人材はなかなか入社してくれませんでした。

1975年、そんな企業体質が最悪のかたちで噴出します。やっとの思いで獲得した大手建設機械メーカーの仕事で、シャフトが折れるという重大クレームが発生したのです。お客様に呼ばれて問いただされても、問題の不良品をいつ、だれが、どれだけ作ったのかわからない始末。長年の慣例や職人の勘に任せて、品質管理の2本柱である「トレーサビリティ」と「標準化」がまっ

たく疎かになっていた必然の結果といえます。

➤ 失敗から学んだ 品質管理

— どのように挽回されたのでしょうか?

幸運だったのは、お客様が私たちを切り捨てるのではなく、品質保証の専門家を派遣し改善に乗り出してくださったことでした。要求は厳しいものでしたが、必死に食らいついたことが大きな転機になりました。

ちょうどそのころ、産業支援プラザの前身団体の一つである滋賀県工業技術振興協会主催のISOセミナーに参加する機会がありました。話を聞いてみるとISO取得に必要な項目は、クレーム発生以降、私たちが叩き込まれた品質管理の要求事項とほぼ同じです。しかし「ISOなど大手がやることだ」と、認証取得に父からも社員からも賛同が得られないなか、膨大な資料を前に孤立無援の手探り状態でした。そこで、産業支援プラザから紹介された専門家派遣制度を活用したところ、先生に「大企業と同じことをしようと背伸びせず、自分たちにできるルールを決めて文書化すればいい」と指導され、目からウロコが落ちる思いでした。

— 状況は変わりましたか?

2000年のISO9002認証取得後は売上も上向き始めました。鍛造企業は全国に約350社ありますが、アプセット鍛造に特化しているのは数社だけです。それを強みに現在では全国で年間約200社とお取引いただいています。

中小企業経営基盤・技術向上等研究会にも設立当初から参加し、大先輩の懐を借りてスタートした若手経営者の勉強会では、社員待遇や設備投資について意見交換しました。ときに決算書を見せ合いながら討論したことは私の貴重な財産になりました。

人材の確保と育成は滋賀の中小企業にとってどこも大きな課題です。品質や安全への意識を共有し、価値ある仕事をしているというやりがいを感じてもらえるよう、当社では社内報を15年にわたって毎月手作りで発行しています。また、働くうえで大切にしたいことを「ミヤジマism」という手帳にまとめ、朝礼で一項目ずつ読むことを続けています。

社員の教育訓練体系を作成し、資格手当も取得したときだけでなく毎月支給、改善提案活動では毎月50~60件、累計で9500件以上の提案が出るようになっていきます。



2006年から15年にわたって毎月発行し、今年3月で180号を数える社内報「MJ通信」

— 今後の展望をお聞かせください

現在、社員の平均年齢は38歳で、若手、中堅、ベテランのバランスがうまくとれている状況です。若い社員がうちに入社したいという自分の友達を紹介してくれたのもうれしかったことの一つで、社員教育や福利厚生に力を入れてきてよかったと思った出来事でした。

技術を継承していくうえで、IoTにも力を入れており、産業支援プラザのIoT研究会に参画し、製造現場へのAI・IoT導入促進補助金※の採択を受けて、機器にセンサーを取り付け、人の五感などに頼っていた操作をデジタル解析して標準化に取り組んでいます。

鍛造はエネルギーを多く消費する産業のため、カーボンニュートラルに向けて知恵を絞って対応策を考えていかねばなりません。日本のものづくりを支える一企業として、社会や地域に貢献し、社員とその家族の幸せをこれからも考え続けていきたいと思っています。



半導体の性能を大きく 飛躍させる テスト基板を切り札に 高付加価値路線で 海外市場へ

株式会社
ピーダブルビー



取締役社長 兼 COO

きくち しゅういち

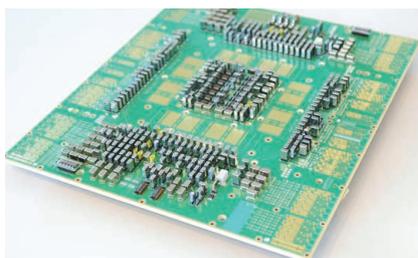
菊地 修一さん

LSIなどの半導体デバイスは、より高い性能を求めるなかで多ピン化や狭ピッチ化が加速している。ところがその製造工程において、製品の最終的な検査に用いる「テスト基板」をつくる技術が追いつかず、高機能な半導体を製品化するうえでボトルネックになってきた。そんななか、次世代テスト基板の製造技術を確立したのが、草津市に本社を置く株式会社ピーダブルビー。中小企業において設計・基板製造・実装をワンストップで行う事業者は少なく、プリント基板業界のなかでも屈指の開発力・技術力をもつことで注目を集めている。

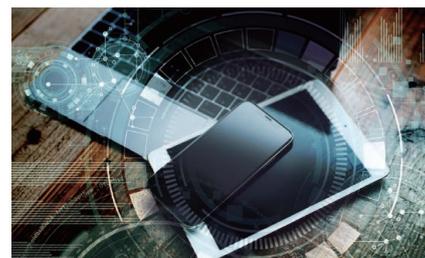


株式会社ピーダブルビー

- 代表者／取締役社長 兼 COO 菊地修一
- 従業員数／127名
- 住所／本社
滋賀県草津市矢橋町1530-31
- 創業／1978年 設立／1982年
- プリント基板の設計・製造・実装組立と販売、ソフトウェア、ハードウェア等のシステム開発、OEM／EMS(受託生産)、保守サービス、海外調達・販売
- TEL／077-562-7686
- URL／<http://www.pwb.co.jp/>



「ファイナルテストボード」と呼ばれる半導体テスト基板
550mm×480mmという大判で高多層構造になっている



事業売上は半導体・電子部品関連が6割、携帯電話などの通信機器や産業機械、自動車の車載システムなどの製品実装が4割



はんだ付の世界チャンピオンに輝いた松並亮輔さん
入社以来、高度な技術を求められ半導体テスト基板のはんだ付を担当してきた



※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。

➤ 基板設計から 一貫生産体制へ

— これまでの歩みをお聞かせください

プリント基板の製造には大きくわけて3つの工程があります。基板の「設計」と、それに沿って絶縁体の板に導体の配線を施す「製造」、そこに電子部品をはんだ付けして電子回路として作動するように仕上げる「実装」です。弊社は基板設計を請け負う個人事務所として1978年に京都府宇治市木幡で創業しました。

当時はまだCADもありませんから、赤と黒のシャープペンシルだけあれば起業でき、同業のベンチャーもたくさん誕生した時代です。創業から4年後に私が入社したところで社員は4人だけ。基板メーカーの下請けとして細々と設計を受注するなか、ライバルたちからなんとか頭一つ抜け出すために必死でした。

— どのように顧客獲得を？

まずは他社が断ったような難しい仕事もどんどん受けること。そして、お客様から目に見えてすぐ評価いただける“スピード”という点について特に力を入れました。家電の開発競争が激しい時代だったこともあり、私たちの実績を耳にしていくつもの大手メーカーからお声をかけていただけるようになりました。

その後、お客様の求めに応えるようにして、基板の自社製造、実装組立へと事業を拡げてきましたが、実は中小企業で設計から実装までを一貫して手掛けているのは日本で10社あるかどうかというぐらい珍しい事業形態といえます。

小規模な設計事務所はどうしても1~2社の元受け先に依存しがちで、目まぐるしく変化する業界の状況を考えれば、設備投資や在庫をもつことにどうしても躊躇します。その点、私たちは複数の優良なお客様とお取引きの道筋を立てることができたため、資金の借入れを決断することに至りました。そし

て、一貫生産体制を整えたことが、いまでは弊社の大きな強みになっています。

➤ プロフェッショナル 集団として

— 半導体関連事業はいつごろから？

一貫生産体制が功を奏し、90年代以降は携帯電話メーカー向けのプリント基板を軸に業績を伸ばしていきました。2000年からは半導体関連ビジネスに参入しますが、15~16年前ごろから海外市場との価格競争が激化し、新たな活路の開拓が急務になりました。

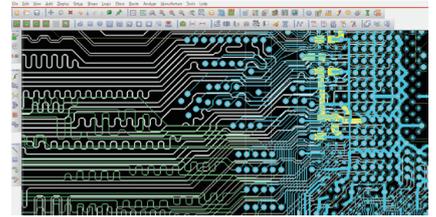
そこで着目したのが半導体製品の検査に用いるテスト基板です。一般的なプリント基板は1枚あたりの製造単価が数千円であるのに対し、大型で高多層をもつテストボードは数十~数百万円になります。特殊なオーダー品のため量産できるものではありませんが、設計・開発・試作は私たちの得意分野であり、さらには製造の内製化以降、高い技術力と信頼性を獲得してきた製造現場にとっても、その特徴を生かせると考えました。

— どのように強みが生かされましたか

LSIの開発は、端子のピッチをどれだけ高集積にできるかという競争の世界です。0.35mmピッチのLSIは通信機器などの性能を大きく飛躍させましたが、この技術は20年前には開発されていませんでした。ただ、それを検査する技術が追いつかないために製品化されていなかったのです。つまりテスト基板の開発は技術を大きく飛躍させるためのネックであり、世界を変えうる事業分野といえます。

私たちもテスト基板の開発・製造にはたくさんの失敗を重ねましたが、ここでも一貫生産体制は大きなアドバンテージになりました。工程のなかに外注部分があるとリメイク費用は大きくなりますが、私たちは自社内でほぼ吸収

できます。また、製造工程で改善できない箇所があっても設計まで差し戻して見直すことが可能です。何より、失敗も含めすべてのデータを蓄積し、その後生かすことで技術力をさらに成長させることができました。



基板設計では、構想設計からソフト、ハードの設計、解析などを行い、基板製造から実装までを一貫管理する独自システムが構築されている

— 今後の展望をお聞かせください

日本で大型基板を手掛ける企業は5社ほどしかないため業績も順調に伸びていますが、日本の市場は小さく、海外で特長を打ち出していくためには製品そのものにわかりやすい訴求力が必要です。

令和元年には次世代テスト基板の製造技術の開発がサポイン事業※に採択され、特殊な細孔めっき技術を開発することができました。実は10年前にも申請を試みたのですが手続きの煩雑さから断念し、自力で研究する道を模索し続けていました。今回、産業支援プラザにサポートいただくことで採択までこぎつけることができ、プロジェクトは大きく前進しました。

高付加価値路線を歩むと決めたなかで、私たちは常にプロフェッショナル集団であり続けたいと考えています。技術研鑽の甲斐もあり、昨年は「IPCはんだ付・リワーク世界大会」で日本人初の世界チャンピオンが弊社から誕生し、社内の士気も高まっています。チャレンジの難しさを楽しさや充実感に変えられるような社内の気風を大切に、未来を担う人材を育てていきたいと考えています。



高度な設計・ 製造技術が生む 問題解決力と提案力で 大手顧客を開拓

株式会社 フォーステック



代表取締役

ふくとう ひろあき

福藤 浩明さん

比良山系のふもとにのどかな田園風景が広がる高島市。そこに田畑に囲まれて24時間操業する工場がある。株式会社フォーステックは従業員22名という規模ながら、研究開発用の試作部品や生産装置の設計・製造を軸に日本有数の電子半導体メーカーや産業機械メーカーとの直接取引を次々に開拓。高度な技術に裏打ちされた問題解決力・提案力で高い信頼を獲得している。創業からわずか8年での大きな飛躍の背景には、機を見た設備投資と積極的な人材確保・教育への投資があった。



株式会社フォーステック

- 代表者／代表取締役 福藤浩明
- 従業員数／22名
- 住所／工場 滋賀県高島市永田1159-1
- 創業／2013年
- 業務内容／車載部品および自動車エンジン組立装置用機構部品製造販売、各種産業用試作部品製造販売、電子・半導体製造装置用試作部品製造販売、鉄道システム用試作加工部品製造販売など
- TEL / 0740-33-7881
- URL / <http://www.forcotech.co.jp/>



三次元測定機。高精度の測定機器をそろえることで大手メーカーの厳しい品質基準にも対応している



最新のマシニングセンタを複数導入し、切削加工などを内作。ここにも高い技術をもつ人材を採用している



製造機器の構想設計から部品開発、試作、改良などで顧客が抱える問題を迅速に解決し、ものづくりをサポートしている

※地域中核企業育成支援事業

コーディネーターの支援により、地域の事業者に影響力を及ぼす「地域の中核企業」へと成長する道筋を明らかにすることで、地域の魅力ある産業・質の高い雇用の創出を図ることを目的とし、より高付加価値なサービス・ビジネスモデルの創出を行いました。【採択企業5社 令和2年度単年事業】

※滋賀県プロフェッショナル人材戦略拠点 (P15参照)

工場用地を求めて 滋賀へ

— 起業のきっかけをお聞かせください

長年、電子半導体メーカーの生産技術畑で製造機械の設計などに携わっていたのですが、転職先で駅のホーム柵の需要拡大に可能性を感じて独立を決定し、2013年に京都で起業しました。大手鉄道システムメーカーとパイプがあったので、検証機の設計・試作をサポートさせていただき、その後、お客様のニーズに応えるようにして自社製造のための工場を宇治に借り、設備投資していきました。

創業から約2年半はほぼ専門的にホーム柵事業へ取り組んでいたのですが、私の古巣である電子半導体メーカーやその関連企業からの受注もあり、機械設計から試作部品加工、部品製造、組み立てなど内作領域を広げていきました。

— なぜ製造拠点を滋賀に？

一つは事業の効率化を図るために24時間操業できる立地を探していたこと。もう一つは土地建物の価格です。京都の4～5分の1で購入でき、資金の大半を機器への投資にまわすことができます。単なる入れ物にお金をかけるより、事業発展に役立つ機器をそろえることで銀行からの評価も上がり資金調達に有利に働きます。実は事業拡大に向けて京都府の補助金を受けることが決まっていたのですが、それを断っても余りある優位性がこの地にあると考え、2016年に製造拠点を移しました。

自社工場を持たずにスタートした私たちですが、加工機器を充実させてきたことがお客様のニーズに柔軟かつ迅速に応えることを可能にし、それが私たちの強みになってきました。大手メーカーと取引するためには厳しい品質管理が求められるため、ISOの取得はもちろん、この規模の企業としては稀と

いわれるような高度な検査機器も充実させています。

また、工程を見える化することでお客様の製造リードタイムを短縮し、超短納期にも対応しています。60分以内の見積り回答を行っているのも、私たちの企業姿勢を評価いただく一端になると考えています。

3つの柱でさらなる 飛躍へ

— 転機はありましたか？

2018年の半導体不況は、その製造設備を設計・製造している当社にも打撃でした。30%売上が落ち込み、道を模索しているなかで相談したのが産業支援プラザでした。地域中核企業育成支援事業※では、当社の得意とすることをよく理解していただいたうえで、他業種へのアプローチを勧めてください、事業計画策定のサポートを受けました。マッチング商談会に際しては、私たちがターゲットにしたいと思っていた顧客が先にリストアップされていたほどで、成約率も100%という成果を上げています。

人脈を広げることで滋賀に拠点を置く大手メーカーの上層部や開発部門と直接交渉することも叶い、いまではお客様と下請け先を結んで琵琶湖をぐるりと一周できるほど地元ネットワークを広げることができています。

— 人材育成にも積極的です

滋賀に拠点を移した際、誤算だったのが人材問題でした。通勤時間が延長したことで従業員が離職したうえ、即戦力となる高度技術者については地元採用が難しい状況でした。そこでプロフェッショナル人材事業※をはじめ、大手リクレーターなどを通じて人材を全国規模で募り、高度な技術を有する専門人材の獲得を行いました。報酬や福利厚生の実施はもちろんです、その技

術者が得意とする機器を導入し、能力を最大限に生かしてもらうための投資にも踏み切りました。

また専門家派遣事業を活用し、実際の業務のなかで月4回のマンツーマン指導を実施いただきました。社内で教育を行うと上位技術者の手が取られることになり非効率的です。それを思えば専門家招聘の費用は高くなく、外部の目で適材適所の配置や教育を行ったことで、やる気を喚起し、社員一人ひとりの適性を判断することができたので、スキルの底上げにつながっています。



東京から採用した人材の技術に合わせて3D CAD/CAMも導入した

— 今後の展望をお聞かせください

半導体分野が回復の兆しを見せはじめるなか、この2年で顧客を拓げてきた当社は現在ややオーバーワークの状態にあります。これは当初から予想していたことですので、現在は部品の内作のほかに、海外を主とした外部調達も事業の柱として動き始めています。また、創業当時のファブレス展開に立ち返り、私が中心になって担ってきた機械開発部門へいかに注力するかがこれからの課題です。今年に入り、県の認可を受けて医療機器の開発・試作・製造にも乗り出しました。昨年下半年には設計開発のコンサルティング会社も立ち上げ、私は構想設計などにも携わっています。

人脈と人材を基盤に、内作・調達・機械開発を3本柱としてさらなる飛躍を目指したいと考えています。

起業家

魂!

イルトコ / CHOI・RENO

代表 福井 栄里さん



2018年には「住まいの夢をかなえるオーダーメイドコンサルティング」で大津女性ビジネスプランコンテスト・オーディエンス賞を受賞

irutoco。/CHOI・RENO

- 代表者/代表 福井 栄里
- 従業員数/1名
- 住所/滋賀県大津市打出浜2-1-401
コラボしが21内
- 創業/2018年
- 業務内容/住宅の新築・リフォームのコンサルティング・企画・デザイン設計・施工及び施工紹介、店舗・レンタルサロン・宿泊施設などの企画・デザイン設計、モデルハウス企画・ホームステージング、セミナー企画・講演
- TEL / 077-572-7551
- URL / <https://irutoco.jp/>



インテリアと設計、2つの視点から 住む人に寄り添い暮らしをデザインする

理想の住まいをつくるうえで、家族の暮らし方や思い描くイメージを建築業者に余すところなく伝えるのは難しい。そんな“生活者”の思いと“作り手”の技術を繋ぎたいという思いから、コンサルティングと提案に特化して起業したのが irutoco。インテリアコーディネーターから建築士となり暮らしづくりに携わってきた経歴を生かして、インテリアイメージから設計に落とし込んでいく空間づくりを得意としている。まだまだ男性社会といわれる建築業界のなかで、女性専門家たちの地位向上とネットワークづくりにも力を注いでいる。

心地よい居場所をつくるために

▶建築のお仕事をされるきっかけは?

実は私自身は育った家があまり好きではなかったんです。中学生のときに遊びに行った友人宅がとてもほっとする雰囲気、こんなおうちが自分の居場所なら学校で嫌なことがあってもリセットして頑張れるし、それを毎日繰り返せたら人生がどんどんいいほうに変えられるのかもしれない、と思ったことが建築に関わる仕事をしたと思ったきっかけでした。

大学では建築デザインを専攻し、住設メーカーでハウジングアドバイザーをしながらインテリアコーディネーターの資格を取りました。ただ、建築の世界では設計完了後にコーディネー

ターが入るため、設計段階で具体的な内装が想定されていないことが多く、そこから生まれたズレがお客様の不満になっていると感じることがたびたびありました。

お客様の求めるデザインと快適な生活動線などの設計を両方叶えるには、私自身に建築や構造の知識が必要です。そこで改めて勉強を始め、二級建築士の資格を取得しました。

▶なぜ起業をお考えになったのですか?

資格取得後、結婚を機に大手ハウスメーカー専属のインテリアコーディネーターとしてフリーランスになりましたが、そこでもコーディネーターは家づくりのオプション的な位置づけで、なかなか個人の実績を積み上げることができません。そこで京都の地元工務店と組んで注文住宅のプランニングや内装デザインを手掛けるようになりました。建築現場

設計士として現場に入り、顧客の要望を職人さんに直接伝える





before



after

空き物件にストーリーをもたせ、選ばれる部屋としてプロデュースするホームステージング



上) 料理教室のリモート配信の背景コーディネートにきっかけに、キッチンリフォームの施工を受注



右) デザイン設計した新築注文住宅。ブルックリンスタイルは男性に好評

に入り、職人さんたちと直接やりとりするのは難しいことも多いのですがやりがいもあり、お客様の思いやこだわりを叶えるために必要なことが見えてきました。

二人目出産後は遠距離の通勤が難しくなったこともあり、結婚を機に移り住んでいた滋賀で仕事をしたいと考えはじめました。ただ、ハウスメーカーや工務店などビルダーの下請けでは仕事に見合う対価が得にくく、私自身の評価・実績につながりません。そこで提案型の事業を起業して私自身が元請けになり、ビルダーさんとも対等にお付き合いができる企業形態をめざそうと考えました。

産業支援プラザのサポートを受けて2018年に起業。創業サロンでのチャレンジを経て、2020年12月に創業オフィス※へ入居しました。



女性専門家のネットワークを

▶創業でご苦労された点は？

日本の住宅建築ではコンサルティングやデザイン、コーディネートは建築費に組み込まれていることが多く、それら単体にお金を払うということにまだまだ馴染みがありません。そのためニーズをいかに掘り起こしていくかに苦心しました。幸い産業支援プラザでは起業家同士のマツ

チングも行われていて、店舗の内装やファサードリフォームのお仕事をいただき、実績をつくることができました。

新築、リフォームだけでなく、模様替えなどちょっとしたコーディネート相談も、現在ではオンラインで受けることで住宅コンサルティングに関する裾野を広げ、リフォームのお仕事に繋がることがあります。最近ではコロナ禍のリモートワークにあわせた背景コーディネートなどもご依頼いただきます。先日は料理教室のリモート背景についてコンサルティングするなかで、キッチンの動線に不便を感じておられることに気づき、リフォームをご提案してみたところ施工をお任せいただくことになりました。お客様の思いを丁寧にうかがい、潜在的な思いや叶えたい本当の希望は何かを聞き出して実現へ導けることこそirutoco.の強みだと実感した出来事でした。

▶新規事業も立ち上げられましたね

今年1月に事業者向けの「CHOI・RENO(チョイリノ)」を立ち上げました。売り出し中または入居者募集中の不動産物件をモデルルームのように演出する「ホームステージング」専門の事業所で、ちょっとしたリノベーションも取り扱っています。そこに住むであろう人をイメージし、物件にストーリーを付加することで内覧者数を増やしたり、

空室期間を短くすることができ、価格の下落を抑えるのにもひと役買います。部屋を魅力的に見せる写真撮影もセットでご提供でき、物件への問い合わせを増やすネット戦略などもサポートしています。

▶今後の展望をお聞かせください

建築業界では設計とインテリアコーディネート・デザインを分業するのが当たり前になっていますが、お客様の思いに寄り添うには一人の人間が同じ目線で設計とインテリアコーディネート・デザインの双方を手掛けるに越したことはありません。irutoco.はその2つを併せ持つことを強みに、創業以来多くのお客様に接してきた経験を活かしていきたいと考えています。

また、この業界はまだ男性が多く、能力のある女性専門家がなかなか力を発揮する場をもてず、やりがいのあるもののそれに見合った評価を得ることは難しいです。そんな女性たちがつながり、サポートしあえるよう「京滋住プロ女子会」を立ち上げました。定例会の開催や情報発信を続けることで問い合わせや賛同もたくさん寄せられるようになっていきます。

まだまだ微力ですが家づくりを通して女性の暮らしや働き方にわずかでも一石を投じることができればと思っています。

※創業サロン・創業オフィス

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。

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

☎ 077-511-1412

☎ 077-511-1418

✉ in@shigaplaza.or.jp

デジタルトランスフォーメーション

DXで営業革命 オンライン商談のススメ

企業がデジタル技術を活用して新たな価値を生み出すDX。コロナ禍のなか、このDXが思わぬかたちで企業の営業活動に変化をもたらし、オンライン商談が広がり始めています。従来の対面営業の代替手段として利用され始めたオンライン商談は、新たな販売チャネルとしてコロナ収束後も拡大していくことが予想されます。今回のゼミナールではその具体手順について、これまで数多くの企業を指導されている中小企業診断士の内藤敏さんに解説していただきます。



ないとう とし

内藤 敏 さん

中小企業診断士。姫路市に拠点を置くコンサルティング事務所「現場イズム」代表。中小企業の生産工程・収益改善、治療院・サロン向けの顧客管理・販売促進ソフトの開発・支援をはじめ、システム開発やWeb戦略立案、ファイルメーカー Pro講座、ホームページ制作・運用講座などの講師を務める。

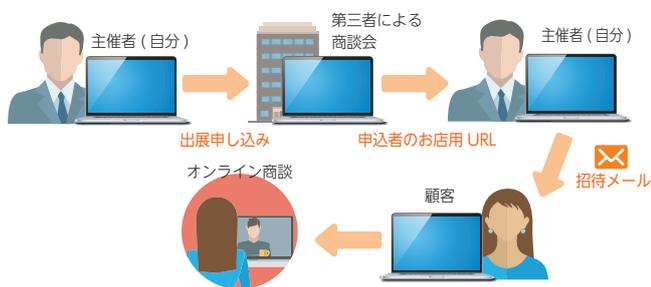
基本的なしくみ

オンライン商談には、自分が主催者になって顧客を招待する方法と、第三者が主催する商談会に出展者として参加する方法があります。

自分が主催者になって顧客を招待する場合



第三者が主催する商談会(展示会)に出展者として参加する場合



商談には「オンライン会議室」「Web会議」等と呼ばれるさまざまなコミュニケーション用ソフトが活用され、対話のほか、画面上で資料を共有することもできます。また、招待した人だけに限定して商談する形式のほか、現実の展示会のように不特定多数の来場者に開放する形式もあります。

関東7都府県の経営者・営業職1000人を対象とした2020年4月末のインターネット調査では、52%がすでにオンライン商談を導入しており、そのうち既存顧客へのフォローに用いているという回答が44.6%、新規顧客との初回商談16.2%、2回目以降の商談に活用したケースは31.2%に上っています(複数回答)。

代表的なソフト

ソフト名	Zoom Meetings	会社名	Zoom Video Communications, Inc.
価格例	有料プラン月2000円～ ※1対1無料・最大40分までのグループミーティング無料		
特徴	URLを共有するだけで簡単。会議の動画、音声をクラウドに記録できる		
URL	デモ(テスト版) https://zoom.us/jp-jp/livedemo.html		

ソフト名	Microsoft Teams	会社名	日本マイクロソフト株式会社
価格例	無料 ※有料プランはOffice 365ユーザーに含まれる		
特徴	WordやExcelなどとシームレスな連携、共同編集もできる		
URL	無料サインアップ https://www.microsoft.com/ja-JP/microsoft-teams/group-chat-software		

ソフト名	Skype for Business	会社名	日本マイクロソフト株式会社
価格例	無料		
特徴	ブラウザでアクセスでき、アカウントやアプリインストール不要		
URL	https://www.skype.com/ja/free-conference-call/		

ソフト名	Cisco Webex Meetings	会社名	シスコシステムズ合同会社
価格例	有料プラン月1490円～※1~100名・最大50分まで無料		
特徴	世界で最も使われているWeb会議システム		
URL	無料サインアップ https://www.cisco.com/c/ja_jp/products/conferencing/webex-meetings/index.html		

ソフト名	Remo Conference	会社名	リモ・ジャパン株式会社
価格例	月125ドル～		
特徴	バーチャル会場でイベントが開催できるバーチャルイベントツール		
URL	無料トライアル https://remo.co/start-free-trial-jp/		

※価格は一例です。契約内容等の詳細は公式ホームページにてご確認ください。



上記のいずれのツールも無料で登録やテストを行うことが可能。Zoomの場合はデモ版があり、会議前に接続状況や動作確認を行うこともできる。

準備すること

1. ネットワークトラブルを避けるための事前チェック

- ① オンライン会議室に接続できるかチェックする
- ② マイクとカメラの動作確認しておく

2. マイクのハウリング対策や雑音対策をしておく

- ① 可能な限り雑音が入りにくい環境を用意
- ② ヘッドセットは着用するほうが望ましい

3. 画面で共有する資料やホームページのURLを用意

デジタル販促ツール

- ① 商品説明の資料(PDF・パワーポイントなど)
- ② デジタルチラシ ③ 商品紹介のホームページ ④ 関連動画 など



4. リモート営業・オンライン販売用の準備をする

※コピー&ペーストですぐチャットに投稿できるようにしておく

準備するもの

- ① 決済ページのURL
- ② 商品紹介ページのURL
- ③ 決済方法、注文方法の案内文(テキスト)など

5. 予行演習をして問題がないか確認

※お客様役を立てて事前に練習しておくことが望ましい

確認すること

- ① 商品説明や接客、決済方法
- ② ソフトの操作方法
- ③ トラブル発生時の対処方法
- ④ クロージング など

対面での商談、接客スタイルをそのままオンラインに移行することはできません。オンライン用に商品説明やクロージング方法を見直し、予行演習や実際の取引ごとにブラッシュアップしていきましょう。

オンライン商談の実例

代表的なソフトとして取り上げた「Remo」と「Zoom」を例に、オンライン商談の実例を見てみましょう。

Remo

500名までが集まれるオンラインイベント会場。複数の企業が集まり、商談会や展示会、販売会、物産展など非対面のイベント会場として活用できます。



Remoの実際の画面(主催者側)。ブース分けされた仮想会場にテーブルとイスが配置されている。最大4~6人の訪問者と同時に会話することができる。



顧客側のPC画面。主催者の「店舗」が写っている。

遠隔地の企業や顧客と気軽に会える場として活用でき、直接対話を通して顧客にあわせた商品をアピールできます。ホームページ作成などの専門知識は不要で、出展にあたり在庫や移動にかかる準備が不要というメリットも。

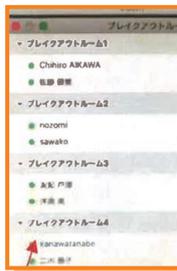
Zoom

オンライン会議室ソフトのなかでも導入が手軽なことで日本での人気が高く、約6割の人が利用したことがあるといわれるメジャーツールです。



上)Zoomでの会議中の画面。

1対1や1対複数のコミュニケーションが可能。また、商談内容にあわせて顧客を個室に案内したり、グループに分けてそれぞれに部屋を割り当て、移動してもらうことが主催者側で操作可能。



左)部屋の割り当てを設定する画面。

ほかの部屋に会話が聞こえないため、プライバシーを守りながら自由度の高い商談が可能。

ホームページとの連動でより効果的

オンライン会議ツールは今後、電話やメールのようにビジネスシーンに欠かせない存在になることは確実で、社内会議やリモートワークはもちろん、顧客対応力強化のためのツールとして導入が進んでいくでしょう。



チャット画面

例えばホームページ閲覧者に向けてチャット欄で呼びかけ、コンタクトのあった人とZoomなどのツールを使ってオンライン商談するスタイルは海外や日本の一部企業ですでに導入が進んでいます。これによってホームページは無人形式から有人形式に移行し、顧客コミュニケーション力を大幅にアップすることができます。

自動翻訳機能によってグローバル対応も可能になることを踏まえれば、中小企業、地方の企業にとって強力な味方になってくれるはず。オンライン商談を取り入れ、ぜひビジネスチャンスをつかんでください。

問い合わせ先

(公財)滋賀県産業支援プラザ

情報企画課

☎077-511-1411

✉ jouhou@shigaplaza.or.jp



しがのミカタ

滋賀県のさまざまな中小企業支援機関を紹介する「しがのミカタ」。
今回は、滋賀銀行をご紹介します。

滋賀銀行

株式会社 滋賀銀行 専務取締役 西 基宏 氏

当行は、1933年、「健全経営」を旨とする百州三銀行と、「進取」の気風に富んだ八幡銀行が合併し誕生。爾来、お取引先・地域社会の発展を使命として、その歩みを進めてきました。近江商人の商人道徳「三方よし」の精神を受け継ぐ行是「自分にきびしく 人には親切 社会につくす」と「CSR憲章（経営理念）」は、私たちの活動の原点です。

私たちは、CSRを「社会の持続可能な発展のために、社会の一員である当行が果たすべき責任」と位置づけ、「環境」「福祉」「文化」を3本柱にCSR活動を展開しています。経済の血液である「金融」の役割を通じて持続可能な社会づくりに貢献する「環境経営」の実践により「環境」と「経済」の両立に取り組んでいます。



➤ 成長支援

お取引先の成長支援と持続可能な社会づくりに向けて取り組んでいるのが「ESGファイナンス」です。地方銀行で初めて商品化したサステナビリティ・リンク・ローンや、SDGsコンサルティングに取り組んでおり、環境省が主催する「第2回 ESGファイナンス・アワード・ジャパン」の間接金融部門（地域部門）において、最高賞となる「金賞（環境大臣賞）」を受賞いたしました。

また地域の新たなビジネスをサポートする取り組みとして、著名な経営者を講師に迎えた「サタデー起業塾」やビジネスプランコンテスト形式での「しがぎん野の花賞」を実施しています。県内上場企業様にもご協賛をいただき、ご当地の新事業創造に取り組んでいます。

さらに、お取引先の経営課題の解決をサポートする経営支援プラットフォーム「しがぎんBig Advance」を展開しています。Web上の会員専用サイトを通じて、全国の事業者とのビジネスマッチングやオープンイノベーション等の事業者向けサービスがご利用いただけるほか、福利厚生などの従業員向け機能もございます。

➤ 事業承継

人口減少に伴う地方経済の低迷や、中小・中堅企業の後継者不足といった地域課題を解決し地域社会の維持・発展に貢献すべく、事業承継の取り組みを強化しています。

今日では、M&A（企業の合併・買収）は、競争激化、規制緩和、産業構造の変化などを背景に、大企業だけでなく、中堅・中小企業にも広がってきており、一般的な経営戦略の一つとして定着しつつあります。当行では単なる候補先の紹介・資金面での相談にとどまらず、豊富な専門ノウハウを駆使して、企業の課題を最適な手段で解決へ導きます。

➤ 事業承継地域社会の持続可能な発展に向けて

当行の目指す姿は「Sustainability Design Company」です。「Bank」の発想の枠を超え、お客さまや地域社会の持続可能な発展をデザインし、地域になくてはならない「Company」になるとの決意を込めており、今後も柔軟な思考で取り組みを進めていきます。皆さまには、引き続き滋賀銀行へのご理解と一層のご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

“しがCO₂ネットゼロ”プラン

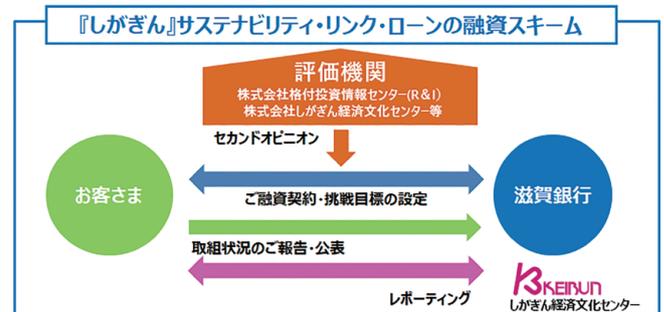


滋賀県と連携し、『しがぎん』サステナビリティ・リンク・ローン“しがCO₂ネットゼロ”プラン”を取り扱っています。

県との地域密着連携協定のもと、県内に事業所を有するお客さまによる“脱炭素”の取り組みをサポートし、お客さまの企業価値向上と地域経済の“脱炭素”を目指しています。

サステナビリティ・リンク・ローン(SLL)

お客さまのSDGsやESGの取組状況と融資条件が連動し、野心的な挑戦目標を達成された場合に金利等の融資条件を優遇します。お客さまのサステナビリティ経営をサポートし、企業価値向上と持続可能な社会の実現を同時にめざす融資商品です。



第2回ESGファイナンス・アワード・ジャパン 「金賞(環境大臣賞)」受賞

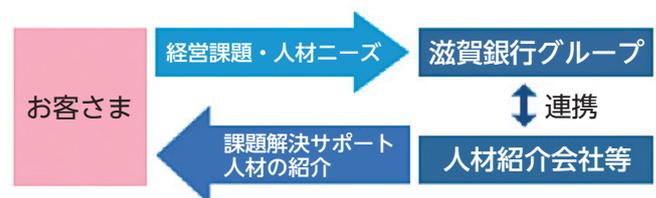
環境省が主催する「第2回ESGファイナンス・アワード・ジャパン」の間接金融部門(地域部門)において、最高賞となる「金賞(環境大臣賞)」を受賞いたしました。



人にまつわる経営課題の解決

お取引先の重要な経営課題の一つである「人材」のサポートを強化するために、当行のグループ会社である株式会社しがぎん経済文化センターは、有料職業紹介事業の許可を取得し、2020年4月より人材紹介事業を開始しました。

また、お取引先の人材ニーズを分析し、ハイレベルな幹部人材、専門人材のマッチングを行う内閣府の「先導的人材マッチング事業」の間接補助事業者に採択されました。



クラウドファンディング

地域ブランドの魅力向上や地域資源を活用した新商品や新サービスの提供に取り組む事業者を、クラウドファンディングの手法を活用し、サポートしています。



(写真事例)防災対策商品として新企画にチャレンジ。
防災需要、キャンプ需要を取り込み、大ヒット。

しがぎんBig Advance

お取引先の事業成長や経営課題の解決をサポートする複数のサービスが利用いただける会員制のWEBサイトです。

当行のお取引先だけでなく、地域の枠を超え全国の事業者とのビジネスマッチングが可能です。



ビジネスマッチング	福利厚生サービス	専門家相談
<ul style="list-style-type: none"> 全国の参加企業と商談が可能! 大手企業とつながるチャンスも! 	<ul style="list-style-type: none"> 福利厚生サービスを充実! クーポン掲載による集客が可能! 	<ul style="list-style-type: none"> オンラインでいつでも相談! (ご依頼費用別途必要)
ビジネスチャット・安否確認	ホームページ作成	各種情報を提供
<ul style="list-style-type: none"> 社内連絡ツールで生産性向上! 安否確認システムでBCP対策! 	<ul style="list-style-type: none"> 簡単にHPを作成!(SEO対策済) 簡単かつスピーディーに更新できる! 	<ul style="list-style-type: none"> 全国の補助金、助成金を網羅! 経営に役立つ情報を発信!

しが産業生産性向上経営改善センター

生産性の高い現場をつくる人材育成を支援 しが産業生産性向上経営改善センターの事業とは

1. なりたち

企業の持続的な発展、企業付加価値を増大し地域社会の付加価値を高めること、地域GDPを増大することによる雇用の拡大、これらの課題に真正面から取り組むためには、両輪である企業固有の技術と※“ものづくり技術”の育成を図ることが求められています。

そして、その“ものづくり技術”の核となるものは、「人」そのものです。この「人」への投資、すなわち産業人材の育成を支援するために、県では2015年「滋賀ものづくり経営改善センター」を設立し、2019年4月にはこれまでに培ったノウハウを第3次産業へ展開し、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「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。

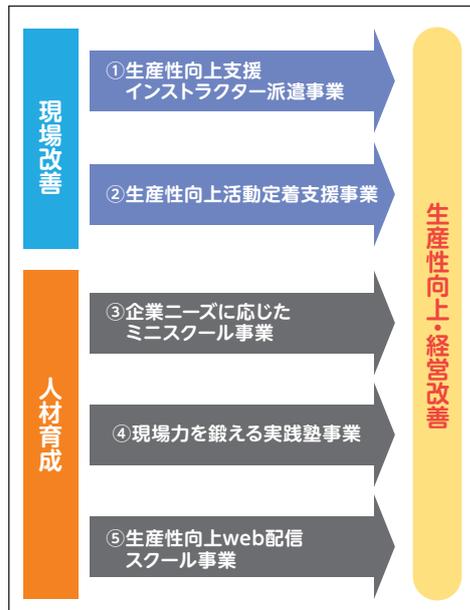
※“ものづくり技術”とは、製造業の技術のことではなく、「個々の固有技術をつなぎ合わせて、全体最適な「良い流れ」を作る技術」のことです。

2. 目指すもの

- 県内の企業等を対象に、改善を通じて現場の人材を育成し、『顧客に向かう良い流れ』づくりを支援
- 利益率・生産性が伸びる強い企業に変革し、人手不足への対応や中小企業の競争力を強化
- 地域GDPを増大することによる雇用の拡大(地域創生)

3. 支援メニュー

ものづくりについて実務経験を持ち、「生産性向上支援インストラクター養成スクール」で体系的な現場改善理論・手法を習得し、滋賀県知事が選任した『生産性向上支援インストラクター』を派遣し、現場改善と人材育成をサポートします。



人材育成の支援

生産性のお悩み、 “良い流れづくり”でお応えします。

生産性向上支援 インストラクター派遣事業

オンライン
対応可

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。

生産性向上活動 定着支援事業

オンライン
対応可

継続してインストラクターを派遣し、現場において生産性向上への活動が定着するよう支援します。

生産性向上 ミニスクール事業

オンライン
対応可

企業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。

生産性向上実践塾 (6日間コース)事業

応募期間
2021年
7月1日(木)~
7月30日(金)

現場リーダーが改善に必要な知識と稼働力を身につけて、自社の改善活動を主体的に推進する人材を育成します。

生産性向上web 配信スクール事業

7月末頃
公開予定

生産性向上ミニスクールなどの講義簡易版(動画)を滋賀県産業支援プラザのホームページで公開します。 **視聴無料**



(右から)山本所長、布施事務員、井坂事業推進員、廣田事業推進員、桐本事業推進員、北村事業推進員

しが産業生産性向上経営改善センター



☎077-511-1423

✉mmic@shigaplaza.or.jp

滋賀県プロフェッショナル人材戦略拠点

専門人材採用、副業・兼業人材の活用で 経営革新をお手伝い!

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、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。常勤雇用のみならず、副業・兼業人材のマッチングを行うことも可能ですので、常勤雇用では確保が難しい高いスキルを持った人材の確保も可能です。

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。

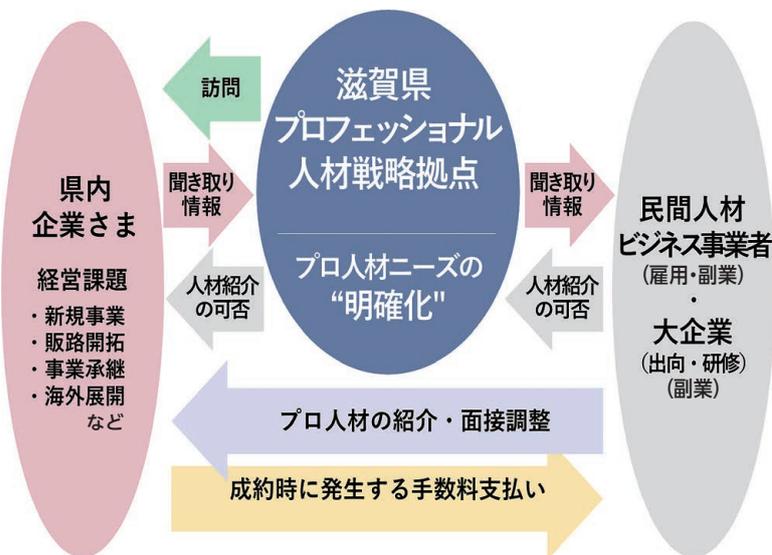
副業・兼業人材とは

大企業等で本業を持ちながら、業務委託契約を結ぶ等して、貴社の仕事に従事し、経営課題解決等の手助けをします。

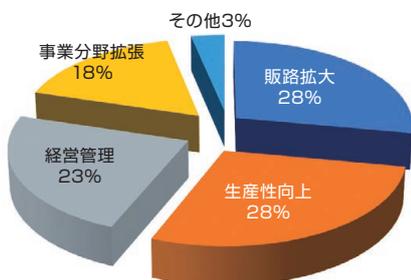
ご相談・ご支援の流れ

- 1 貴社を訪問しご希望を詳しくお聞きします。
- 2 約40社の人材ビジネス事業者にご要望の内容を伝えます。
- 3 人材マッチング

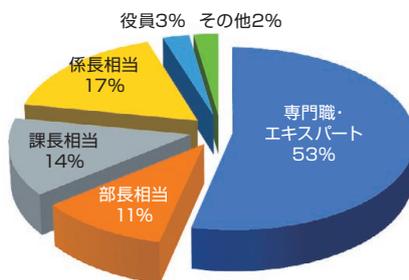
当拠点主催セミナーにご参加いただき、その場での相談にも応じています。まず、お気軽にご相談ください。



内閣府事業



成約ミッションの内訳



成約ポストの内訳

滋賀県プロフェッショナル人材戦略拠点の相談件数は2,021件、マッチング件数は504件で、成約率24.9%は全国第5位と高いマッチング率を達成しています(2021年3月末現在)。



- 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。



(前列左から): 谷サブマネージャー、山本所長、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
(後列左から): 榎西サブマネージャー、川副サブマネージャー、沼波アシスタント

滋賀県プロフェッショナル人材戦略拠点

☎077-511-1419 ☎077-511-1429

「モノづくり商談会 in SHIGA」開催!



2018年開催の様子

滋賀県内の 受注企業様を募集します!

2016年度から滋賀・三重・岐阜の3県が持回り、各県内の中小企業の受注機会増大及び新規取引先開拓を図ることを目的に、滋賀・三重・岐阜県の各中小企業支援機関[(公財)滋賀県産業支援プラザ、(公財)三重県産業支援センター、(公財)岐阜県産業経済振興センター]が連携して商談会を開催しています。

この商談会は、県内外の発注企業と県内の受注企業が一堂に会し、具体的な商談や情報交換をしていただく交流・出会いの場であり、中小企業が持つ固有技術や製品ならびに技術提携等の促進を図り、将来の取引に結び付けるものとなっています。

日時 令和3年12月9日(木) 13:00～16:30

場所 滋賀県立文化産業交流会館(滋賀県米原市下多良二丁目137 TEL 0749-52-5111)
JR米原駅西口より徒歩7分、駐車場もご利用いただけます

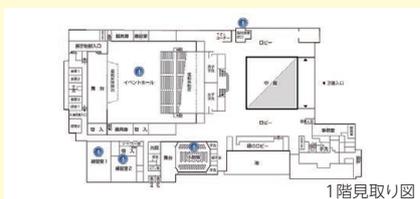
参加企業募集 滋賀県に事業所を有し、発注企業様の求める技術・製品に適している中小の受注企業様。

募集企業数 30社程度
※新型コロナウイルス感染症の感染防止対策として、企業数を通常実施時より2割減じて募集しています。

参加料 無料



滋賀県立文化産業交流会館



1階見取り図

面談方式 直接面談(一部オンライン)による個別商談

- ・「個別商談」は、発注企業・受注企業双方からの商談希望企業の申込みにより事前に組み合わせ、個別商談用ブースで商談を行います。
- ・各商談の時間は、1回あたり20分です。

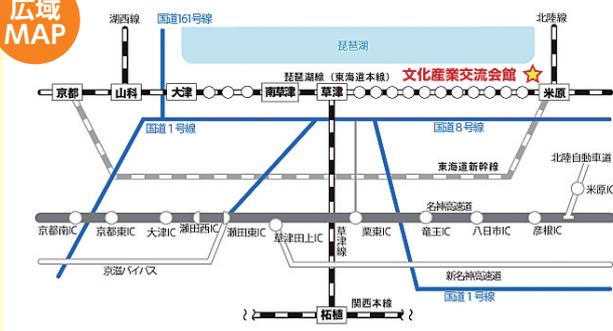
募集方法

- ・滋賀県産業支援プラザのHP、メルマガ等で募集の予定です。
- ・募集期間は9月24日(金)17:00まで。

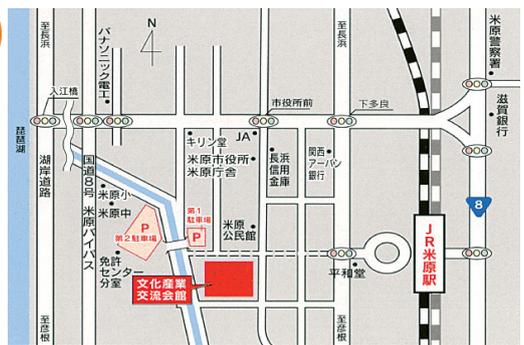
その他

- ・実施にあたっては「三密状態」を防ぐため、新型コロナウイルス感染症の感染防止対策を徹底します。
- ・例年実施していた名刺交換会を中止し、希望する発注企業へのPR資料を受注企業が入れることのできる「PR資料郵送ボックス」を設置します。

広域MAP



周辺MAP



ワンストップで支援します!

省エネ診断 および 省エネ・再エネ等設備導入加速化補助金

「しがCO₂ネットゼロ」を推進するため、中小企業者等の省エネ診断から省エネ・再エネ設備の改修・導入に対する補助までをワンストップで支援します。

省エネ診断

専門家が訪問し、事業所全体のエネルギーの使用状況を調査・分析し、省エネ、再エネ設備の導入を助言・提案します。

対象

- ①前年度のエネルギー使用量(原油換算)が1500kℓ未満の事業者
- ②診断後に経営合理化を目指す県内事業者

診断回数 4回または5回/1者

費用 無料



省エネ・再エネ等設備導入加速化補助金

- 省エネ(高効率の照明器具など)設備の改修および導入に対する補助

補助率: 1/3以内(上限100万円)

- 再エネ設備、高度利用技術の導入に対する補助

補助率: 1/3以内

(上限額 対象設備により50万円～200万円)

対象設備

1. 発電設備: 太陽光(3kW/h以上の蓄電池(車載用を含む。)併設)、風力、小水力、バイオマス発電
2. 熱利用設備: 太陽熱、バイオマス熱、地中熱、下水熱、その他熱利用
3. 燃料製造設備: バイオマス燃料製造
4. 革新的なエネルギー高度利用技術: ガスコージェネレーション、燃料電池
5. 蓄電池(発電設備(太陽光発電を除く。)と併設または既設発電設備に接続する場合に限る。)
6. 次世代自動車+V2H(福祉施設等のみ)

省エネ診断

申請の流れ

活動内容	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	
省エネ診断			随時申請書提出(プラザHPよりダウンロード)・診断開始。診断期間は完了まで概ね1ヵ月程度必要です										
セミナー&説明会			6/29	場所: コラボしが21(オンライン同時開催)									
補助金			6月							~12/末	~1/末	~2/末	3/中
			補助金公募開始							事業完了期限	報告書提出期限	確定検査	最終支払 手続期限
				~7/末頃	第1回締切	採択決定通知 交付申請・決定通知				中間検査			
					~8/末頃	第2回締切	採択決定通知 交付申請・決定通知						
					~9/末頃	第3回締切	採択決定通知 交付申請・決定通知						

(公財)滋賀県産業支援プラザ 販路開拓課

☎077-511-1413

✉hanro@shigaplaza.or.jp

創業支援課NEWS

私たちが応援します!

コワーキングスペース「Biz Baseコラボ21」とインキュベーション・オフィス「草津SOHOビジネスオフィス」に新たにマネージャーが就任しました。

Biz Baseコラボ21は昨年7月にオープンし、今年2年目です。利用者80名を超えました。サテライトオフィスやコワーキングスペースとして活用されています。4月から新たにコミュニティ・マネージャーが就き、ビジネスマッチングやイノベーションの創出など、新たな価値の創造を目指します。



くのり のりお
九里 法生
コミュニティ・マネージャー

「どんな場を目指すのか」から考えてよいことにワクワクしています。早速 Biz Baseはどんな在り方が似合うのか想像してみると、公民学、個人と団体、企業規模、新旧という枠を越境し、掛け合わせる場になれそうですよ。

ここに来れば「何か」が得られる。そんな期待感を持っていただける場を作りたいと考えています。情報、交流、モチベーションアップをテーマに、これから色々と企画し実践していきたいと思ひます!!

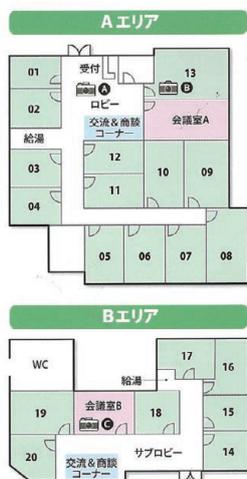


ふくい ひとみ
福井 瞳
コミュニティ・マネージャー

サテライトオフィス・コワーキングスペース
Biz Baseコラボ21

〒520-0806 大津市打出浜2-1 コラボしが21 1F
☎077-511-1417 <https://www.shigaplaza.or.jp/bizbase-collabo21-top/>

草津SOHOビジネスオフィスは、JR草津駅から徒歩1分のエルティ 932(くさつ)の4階にあるインキュベーション・オフィスです。創業間もない方の力強い味方となるインキュベーション・マネージャーが就任しました。地域の創業相談にも乗りますのでぜひお越しください。



20室のオフィス

好立地



JR草津駅 徒歩1分 エルティ 932の4階



たむら もとのり
田村 元徳
インキュベーション・マネージャー

中小企業診断士です!これまで経営者になる事を希望する人を対象に十数年、創業支援してまいりました。あなたの起業に何が大事で、どのように行動したら成功するか(成功重要要因)を一緒に考えましょう!

インキュベーション・オフィス
草津SOHOビジネスオフィス

〒525-0032 草津市大路1-1-1 エルティ 932 4F
☎077-566-8121 <http://www.soho-shiga.jp/>

コラボしが21



出展
無料

展示企業募集中! 展示コーナー GALLERY

概要

コラボしが21(大津市)の1階に、滋賀県内の中小企業や小規模事業者が自社の商品やサービスをアピールする場として、展示コーナー GALLERYを設けています。ぜひ、自社のPRや販路拡大、技術交流にお役立てください。

対象者

滋賀県内に事業所を持つ中小企業・団体(自社のPR、販路拡大、技術交流などビジネス拡大の意図をもった展示内容であること)



仕様

展示場所	展示日	
大津市打出浜2番1号 コラボしが21 1階	月～金(土、日、祝日、年末年始の休暇は休館)	
展示期間	面積	
原則1ヶ月間(最長2か月間まで)	約50m ² (7m×7m程度) 天井高:3.45m	
展示時間	展示料金	申し込み受付
午前9時から午後5時30分まで	無料	随時

さらに詳しく! //



申し込み方法

①仮予約

お電話で仮予約をお願いします。(077-511-1411 滋賀県産業支援プラザ 情報企画課)

②打ち合わせ(後日)

展示内容がわかる資料(パンフレット、ホームページのプリントアウトなど)をお持ちください。また、別途必要になる使用申請書をお渡しいたしますので、後日ご提出をお願いいたします。

(公財) 滋賀県産業支援プラザ 情報企画課

☎ 077-511-1411

✉ jouhou@shigaplaza.or.jp

編集後記

このたびUCHIKOCHI 68号を発刊いたしました。シリーズでお伝えしている「元気企業訪問」や「起業家魂」などのコーナーでは、今号も現地でたくさんお話を伺い、コロナ禍の中、工夫を重ね前に進む元気な企業の様子を紙面でご紹介させて頂きました。これからも大津市打出浜にある産業支援プラザから発信する「UCHIKOCHI」が、お読みいただく皆様にとって「打ち出の小槌」になりますよう精進してまいります。末尾になりましたが、今回取材させていただきました企業の方々には心より感謝申し上げます。

令和3年(2021年) 7月~11月 イベント・セミナー案内

令和3年(2021年)7~11月に開催予定の主なイベント・セミナーの一覧です。掲載内容は予定であり、変更場合があります。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



開催予定日	イベント・セミナー名	概要	担当課
7月8日(木)	第24回(令和3年度 第1回)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 3階大会議室	医工連携による医療機器ビジネスの活性化を目的に、医師、専門家を講師に招き開催する、医療機器開発に関連した講演会です。 ●対象: しが医工連携ものづくりネットワーク参画企業、滋賀医療機器工業会会員、県内企業等の方	医工・成長産業振興課
7月28日(水)	創業を考えている方・創業間もない方必見! コロナ禍のマーケティング 会場: 草津SOHOビジネスオフィス	新たにビジネスをお考えの方、コロナ禍におけるマーケティングを立案する際に、何を考えなければならないか、どうすればよいかといった視点で戦略を考えます。 ●対象: 創業を考えている方・創業間もない方	創業支援課
7月30日(金)	生産性向上web配信スクール 会場: 滋賀県産業支援プラザ ホームページにて公開	ものづくりの基本[5S(整理、整頓、清掃、清潔、躰)、品質管理など]に関する動画を掲載し、ものづくりの基本を理解頂き、滋賀県内中小企業の実践性向上に寄与します。 ●対象: ホームページにアクセス可能な企業の方 (滋賀県内中小企業、企業を目指す方)	しが産業生産性向上経営改善センター
8月下旬~9月上旬	滋賀創業サポートネットワーク会議 会場: オンライン	滋賀県内の創業や新事業の創出を力強く応援するためのネットワーク会議を開催します。 ●対象: 創業支援に取り組む支援機関の方	創業支援課
9月3日(金)	出張相談会in草津(予約制:相談時間50分) 会場: 草津商工会議所 キラリエ草津1階	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】	経営相談室
9月3日(金)	しがビジネスマッチング会in草津 会場: 草津商工会議所 キラリエ草津1階	県内受注企業が一堂に会し、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10・24日(金) 10月8・22日(金) 11月5・19日(金)	生産性向上実践塾(6日間コース) 会場: コラボしが21	講義、演習、工場視察、現場診断実習を通し、現場リーダーが改善に必要な知識と稼ぐ力を身に付けて、自社の改善活動を主体的に推進する人材を育成します。 ●対象: 滋賀県内の中小企業などの現場管理者とリーダー又はその候補者の方	しが産業生産性向上経営改善センター
9月17日(金)	スマホで完結! 簡単動画作成 会場: コラボしが21	動画デビューをしたい方に向けたワークショップセミナーです。スマホ動画撮影のコツや注意点について解説した後、時間内にお手持ちのスマホで1~3分の動画を作成していただきます。 ●対象: 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	よろず支援拠点
9月中旬	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
10月6日(水)~10月8日(金)	共同出展事業 第24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川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」会員の県内中小企業の方	ものづくり支援課
10月22日(金)	Googleマイビジネス活用セミナー 会場: コラボしが21	実店舗を持っている方向け。Google検索やGoogleマップのユーザーに自社の店舗をアピールし、知名度アップや集客向上を目指すためのノウハウをお伝えします。 ●対象: 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	よろず支援拠点
10月予定	第2回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です。 ●対象: しが医工連携ものづくりネットワーク会員の方	医工・成長産業振興課
11月中旬	大手企業交流会 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経営者・人材採用担当者の方	プロ人材拠点



公益財団法人

滋賀県産業支援プラザ



(公財) 滋賀県産業支援プラザは持続可能な開発目標 (SDGs) を支援しています

〒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)

