

滋賀県の中小企業のための情報誌

滋賀でチャレンジ続ける  
中小企業の皆さまに  
読んで楽しく、身近で役に立つ  
情報をお届けします。



Uchide no  
Koduchi

Vol.  
71

令和4年11月発行

# UCHI KOCHI



## 元気企業訪問

- 2p 湖北工業株式会社
- 4p 日光精器株式会社
- 6p 株式会社林田鉄工

## 起業家魂

- 8p ストレスケアサポートBringOut

## プラザゼミナール

- 10p カーボンニュートラル
- 12p デザイン思考

## しがのミカタ

- 14p ジェトロ滋賀

## なるほど！ プラザのトピックス&インフォメーション

- 16p イノベーション推進課
- 17p CO<sub>2</sub>ネットゼロ支援室
- 18p 創業支援課
- 19p 販路開拓課



公益財団法人  
滋賀県産業支援プラザ

表紙写真：8マキノ高原のメタセコイア並木  
（写真提供：(公社)びわこビジネスビューロー）

# 元気企業 訪問

## 湖北工業 株式会社

代表取締役社長

# 石井 太さん

い し い      ぶ と し



# 豊かな個性を發揮し 独自の技術力で世界に誇れる製品を 生み出していく

滋賀県には「日本一」と言われるものが数多くあるが、製造業分野で日本一どころか「世界一」を誇る企業が湖北にある。2020年には経済産業省の「グローバルニッチトップ企業100選」に選定され、豊かな個性を發揮し独自の技術力で世界に支持される製品を生み出し続けている。

「グローバルニッチトップ企業に選定された理由は？」

弊社は1959年の創業以来あらゆるエレクトロニクス製品に欠かせないアルミ電解コンデンサ用リード端子の製造・販売を進めてきましたが、これが世界シェア約40%。また、2000年からスタートした光通信分野における海底ケーブル用光アイソレータが同じく50%を占めています。この海底ケーブル用高信頼性光デバイスをきつ



アルミ電解コンデンサ用リード端子



光アイソレータ

「2020年版グローバルニッチトップ企業100選」に選定されました。リード端子の場合、それぞれの製品について形状など微妙に他社製品と差別化を図り、付加価値を付けています。そしてそれを製造するための生産設備を100%自社開発、つまり内製化しているので低コストでスピーディーに市場に届けられる点が強みです。

弊社のリード端子は車載、通信基地局、情報通信、家電、産業機器などに使われています。

※ 2020年版グローバルニッチトップ企業100選

経済産業省が、世界市場のニッチ分野で勝ち抜いている企業や、国際情勢の変化の中でサプライチェーン上の重要性を増している部材等の事業を有する優良な企業を選定するものです。

幅広い分野で採用されています。特に車載分野では「A-TF16949」という自動車産業に特化した品質マネジメントシステムに関する国際規格を取得しており、100年に一度の自動車革命(CASE)と言われる中で、車載メーカーの厳しい要求にこたえていけるのは弊社だけだと認識しています。

海底ケーブル用光アイソレータは、弊社の磁気光学結晶の製造技術(液相エピタキシャル法)などのコア技術に基づき、素子作りから精密組立までを一貫生産しており高い評価をいただいています。光部品・デバイスでは25年以上の供給実績があります。

「高度な技術力や開発力はどのように生まれてくるのですか？」

1つ目は技術開発に多くの経営資源を投入してきたこと。2つ目は産学連携を進めてきたこと。現在3つの国立大学と連携し研究開発を行っています。3つ目は社員たちが自由に研究できる環境を整えた上で、必要以上にプレッシャーをかけないようになっている点です。弊社は研



究開発型の企業を志向していますので、その鍵となるのは社員個々の想像力、つまりイマジネーション。「1+1=2」ではダメなのです。3にも4にもなるような発想が必要とされます。産学連携で得た大学の教授や専門家の新しい視点や情報をもとに、イマジネーションを醸成することもあります。

「サポイン事業で何を開発していますか？」

2021年に採択され現在進行中です。申請にあたり産業支援プラザから多くのアドバイスや指導を受けました。研究開発計画名は「次世代蓄電デバイス

の技術革新を支えるリチウムイオンキャパシタ用リード端子溶接技術の開発」というものです。EVの時代といわれる今、電解コンデンサ分野では新しいタイプの蓄電デバイスが重要となってくるのですが、その重要部品の技術開発を行うものです。

弊社はさまざまな研究開発に積極的に取り組んでいますが、そのためには資金が必要。時に費用の面でこの足を踏むこともありませんが、サポイン事業のような支援があれば新しい研究開発にどんどんチャレンジすることができます。

「2021年、東証第一部に上場した理由は？」

中小企業の経営の常道として、会社は創業家のものだということがありますが、松下幸之助氏の言葉にある「企業は社会の公器」が本来の姿であり、重たい意味があるものと思っています。上場して得られる資金を経営に投入し、更なる発展をしていくことが社員の幸福と会社の発展にも繋がります。



高純度石英ガラスプリフォーム

「今後の展望は？」

100年に一度の自動車革命や第5世代移动通信システム(5

G)など情報通信量の世界的な増大という今の社会情勢は、弊社にとって強い追い風となっています。この追い風に乘って2つの既存事業をさらに成長させていくことに加え、光ファイバーの素子になる石英ガラスを自由な形状に成型する事業を10年以上にわたって研究開発していますが、これを次世代事業として花開かせていきたいと思っています。

※ 戦略的基盤技術高度化支援事業(通称:サポイン)

中小企業の研究開発に対する国の代表的な競争的資金支援制度。産業支援プラザは平成19年度から、しが新事業創造ネットワーク(現在はしがオープンイノベーションフォーラム)の活動を通じ構築した産学官連携による研究プロジェクトに対して、事業管理機関として研究開発を支援しています。



### <PROFILE>

湖北工業株式会社

■代表者/代表取締役社長 石井 太

■従業員/単体225人、連結1716人

(2022年9月末現在)

■所在地/滋賀県長浜市高月町高月1623番地(本社)

■創立/1959年

■事業内容/アルミ電解コンデンサ用リード端子の製造・販売

光部品・デバイスの製造・販売

■TEL/0749-85-3211

■URL/https://www.kohokugogyo.co.jp

問い合わせ先

(公財)滋賀県産業支援プラザ 連携推進部 イノベーション推進課

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

日光精器  
株式会社

代表取締役社長

中山 享一良さん

な か や ま き ょ う い ち ろ う



「現場の仕事」に誇りが持てる環境をつくり、  
製造業に就く若者を増やしたい

プラスチック部品の加工技術を基盤に、開発設計から完成品まで、社内一貫生産で数多くの製品を提供。その内容は、電気製品、医療機器、車載機器、健康機器など多岐にわたり、幅広く消費者のニーズに対応している。「すべてはニコニコライフのために」を企業理念に、売り手、買い手、世間に笑顔を届けることを使命として「モノづくり」に取り組んでいる。

創業の経緯と事業内容は？

父である初代が大阪の豊中で電子部品メーカーの協力会社として電子部品の生産を開始しました。その後韓国に工場を建設。紆余曲折を経て、滋賀県にあるプラスチック製造会社を買収し、それが現在の本社工場となっています。

事業は大きく3つに分かれており、1つは部品事業。プラスチック部品の製造販売で、主力は車載関連です。2つ目がPMS（パイロット・マニファクチャリング・サービス）事業、製造委託事業です。設計は発注元が行い生産のみを請け負う「OEM」と、設計も含めて受託す

「ODM」の両方を行っている理由は？

3つ目は「NB事業」で、我々自身で企画・設計・製造して販売する、いわゆる自社ブランド商品です。

NB事業を開始した理由は？

きっかけは2008年のリーマンショックです。弊社は請負が中心でしたから将来的なことを考えると、自社ブランド品を作っていくにはこのような危機は乗り越えられない。弊社にはPMS事業において医療機器などのさまざまな製造経験と設計部隊がありましたので、これらを活かし自社の独自の商品を作ろうということになりました。

2010年頃に本事業をスタートしました。

弊社の特徴は全工程が社内で行えるということ。受注から企画・開発・設計・量産・出荷までを独自の一貫システムで対応できます。また、電子部品もあり、県内の中小企業でそこまでできるところは少ないと思います。

御社の強みは？

量産・出荷までを独自の一貫システムで対応できます。また、電子部品もあり、県内の中小企業でそこまでできるところは少ないと思います。

「全てはニコニコライフのために」の意図は？

日光精器の存在意義、将来的な事業目的は？ということ。これを幹部を集めて徹底的

の開発に際し、産業支援プラザの支援で産学連携による福祉関連商品を開発・製造したのが最初です。弊社の事業の中でも医療関係の商品となると、薬機法などいろいろ複雑なことがあるのでその都度相談しています。支援事業の中に「しがオープンイノベーションフォーラム（旧しが医工連携ものづくりネットワーク）」があって、医療関係の交流会や講演会、研究会などのプログラムが用意されており、参加しています。

というもののイメージを変えていくことで、製造業に就きたいという若者を増やしていきたいと思っています。

に議論した結果、行き着いたところは、やっぱり人のためだと。お客様に喜んでいただくものを作ることが我々の使命だということでした。それならお客様が「いいね、これ便利ね」とニコニコしてもらえるものを作ろう。社名も日光（ニコニコ）精密器なのでニコニコ。少し強引な語呂合わせですが…。現在では、近江商人の「三方よし」のように、我々は三方がニコニコできる仕

事をやっていく。この理念を会社の指針として全社員が共有しています。

経営面で大切にしているものは？

高度経済成長の時代、我が国は「モノづくり日本」と言われ、世界から高い評価を受けていました。その原動力となったのが、中小製造業で働く人たちの地道な努力と働き方のシステムです。

しかし時代が進むにつれ人々がかつてのような働き方を敬遠するようになり、「モノづくり日本」という言葉も死語になりつつあります。

そのような中で、「モノづくり日本の栄光をもう一度」となれば、あえて過去の時代の考え方に立ち返る部分も必要なのではないかと考え、5S活動やQCサークル、TPM活動などを行っています。ここ数年はコロナ禍の影響で実施されていないのですが、パーベキュー大会や新人歓迎会、旅行やスポーツ大会など、「昭和か！」と言われるのですが、社員同士のコミュニケーションの活性化につながることを重んじています。

今力を入れている事業や、今後の展望を教えてください。

「製造業」「現場」というと、とかく3K的な仕事というイメージがあります。だから今、私は「製造業」に従事することに誇りが持てるような環境を再構築したいと思っています。具体的には、野菜や果物に生産者のメッセージや写真が付けられているように、弊社でも若い社員たちに現場でどんどん働いてもらいたい、「この商品は私が作っていますよ」といったメッセージをホームページなどで発信する。そうやって「製造業」や「現場」



産業支援プラザとの関わりは、2006年、自社ブランド品

の開発に際し、産業支援プラザの支援で産学連携による福祉関連商品を開発・製造したのが最初です。弊社の事業の中でも医療関係の商品となると、薬機法などいろいろ複雑なことがあるのでその都度相談しています。支援事業の中に「しがオープンイノベーションフォーラム（旧しが医工連携ものづくりネットワーク）」があって、医療関係の交流会や講演会、研究会などのプログラムが用意されており、参加しています。



<PROFILE>  
日光精器株式会社  
■代表者/代表取締役社長 中山 享一良  
■従業員/250名  
■所在地/滋賀県近江八幡市馬淵町2660(本社工場)  
■創立/1965年  
■事業内容/電気製品・医療機器・車載機器・介護機器・健康機器の開発、製造、販売  
■TEL/0748-37-7581(代)  
■URL/https://www.nikko-seiki.co.jp

\*1 QCサークル活動  
小集団改善活動とも呼ばれ、職場で自主的に製品やサービスの質の管理や改善に、小集団で取り組む活動

\*2 TPM活動  
生産システムに存在するあらゆるロスやゼロにする活動を通して、人と設備の体質を改善し、企業体質の改善を実現する活動

\*3 しがオープンイノベーションフォーラム  
ものづくり企業の他、農業や情報通信など様々な技術シーズを有する企業、県外企業や大企業も取り込んだ“出会いの場”を形成。マッチング機会の提供や伴走支援によりオープンイノベーションを推進し、県内中小企業の競争力強化を図ります。



写真左：スマート低周波 専用アプリで、スマホやタブレットからリモート操作が行えるコードレス低周波治療器。  
写真中：超音波ミスト付きフェイススチーマー 化粧水を超音波素子でミスト化し、スチームと同時に使用できるフェイススチーマー。  
写真右：ハナオート DX 電動で鼻うがいが行える鼻用洗浄器。たっぷり洗浄できる380mlの大容量タンクと、ロングノズル仕様で楽に手元操作が可能。

株式会社  
林田鉄工

代表取締役

林田直之さん

はやし だ なお ゆ き



役職や年齢に関係なく  
意見やアイデアを自由に交わしながら  
モノづくりで励む技術屋集団

焼きものの里と言われる甲賀市信楽町で陶器の粘土を練る機械の製造でスタートし、その後画期的な窯業機械を開発。その技術力は高く評価され、現在では窯業関係に留まらず、様々な分野の大手企業へと事業規模が広がっている。  
また、蓄積されたノウハウと技術力を取り入れて開発したバイオ式生ゴミ処理機は業界初と言われる機械で、これら多様な製品の数々は社長をはじめとする「何よりモノづくりが好き」という社員たちによって開発・製造が行われている。

—創業のきっかけ、事業内容は？  
曾祖父が和歌山県で鉄砲鍛冶を営み、その後、甲賀市水口でコンバインなどの修理をしていました。信楽で陶器の粘土を練る機械を作る鉄工所を創業したのが祖父で、1930（昭和5）年です。  
事業内容は、窯業機械を主力に生ゴミ処理機など各種工作機器を製作しています。窯業機械に関しては現在20種類ほどの商品があります。中でも循環式粘

土再生機は30年ほど前に開発したのですが、陶器を作る工程で出てくる粘土の削りカスを再び作陶に使える粘土に再生する機械で、全国でも弊社だけが持つ技術で特許を取りました。これまでなら産業廃棄物として捨てられていたものが再利用できるのですから、ユーザーだけでなく環境問題にも利するものだと思います。この循環式粘土再生機のノウハウを活かして15〜16年前に開発したのが「エコ・ループライン」というバイオ式



エコ・ループライン  
攪拌と破碎の両方を兼ねた独自の羽根により、硬いものそのまま投入でき、処理時間を短縮、コストも削減できる。また計量器の搭載により、処理後の残渣を把握できる。

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  
☎ 077-511-1413 ☎ 077-511-1418 ✉ keiei@shigaplaza.or.jp

生ゴミ処理機です。これまでのバイオ式生ゴミ処理機の常識を覆す業界初の機械で、特許・商標登録をしています。

—ユーザーさんに評価されている点は？  
お客さまの要求に答えられる技術力だと思います。できるだけアナログに、ある意味単純な作りになっているから頑丈で故障が少ない。そしてアフターフォローをしっかりとやるという点です。他社さんの場合、故障に対応してくれないこともあるのですが、弊社の場合は腕に自信を持ったスペシャリストばかりですから、例え20年前の機械でも何とかして直そうと努力します。この技術力の源は私も含めて全員がモノづくりが好きだということでしょうね。

して、社員一人ひとりに「お早う」と声をかけ、始業のベルが鳴るまであれこれ雑談しています。仕事に関しては、弊社では1つの機械を開発・製造するのに数人でチームを組んで進めていくのですが、その際でも役職や年齢は関係なしというスタンスで、メンバー個々の考えやアイデアを遠慮なく出し合える環境づくりを心がけています。

—産業支援プラザとの関わりは？  
同じ機械を販売した場合、窯業より工業界の方が3倍ほど高い値段で売れるのです。そこ

で、何とか工業界に繋がりができないうかがと産業支援プラザに相談に行きました。その時に紹介されたのが「**専門家派遣事業**」なのですが、事業の中で助言を受ける場合有償となる。そのため最初は断ったのですが、産業支援プラザの「**トップランナー育成支援事業**」に認定されたら無償になるということで申請。すぐに認定されることになりました。

支援事業ではプランディング専門の先生の指導を受けました。先生によると、弊社には優れた技術力やユニークな商品、大手

企業との共同開発の実績など強みはたくさんあるが、社長を含め全員が技術屋なので販売のノウハウがないのが弱点。そこを何とかしようということと、プランディングと販路拡大、とりわけ「エコ・ループライン」はSDGsの流れもあって重点的に取り組みました。

—産業支援プラザの支援を受けたいと思われている中小企業の社長さんへのアドバイス。  
相談となるとうちでも卑屈になりがちなのですが、自分の思いを遠慮せずに「ダメモト」

その甲斐あって現在では官公庁を含めた様々な業界の新たなお客さんが増え、大手企業とかなり大きなコラボ事業も進行中など、業績は一時期の低迷からV字回復を果たしました。今年の11月頃には新しい事務所も完成します。窯業機械については陶芸関係以外の大手企業からも注文が来ています。「エコ・ループライン」のような環境関連機械も時流に乗っており、今後はアイアン家具など住宅関連の仕事も視野に入れていきたいと思っています。

<PROFILE>  
株式会社 林田鉄工  
■代表者/代表取締役 林田 直之  
■従業員/9名  
■所在地/滋賀県甲賀市信楽町江田41-1  
■創業/1930年(林田鉄工所)  
■事業内容/窯業・工業機械製造  
■TEL/0748-82-0066  
■URL/http://www.hayasida.co.jp

—社長として心がけていることは？  
多くの会社では毎日の朝礼や定例の会議をされていると思うのですが、弊社では全くありません。そもそも私は堅苦しいのが嫌いで、全てにおいて和気あいあい、ぎっくばらん。朝出社



※1 専門家派遣事業  
中小企業が抱えている様々な課題解決のために、幅広い分野の専門家を派遣し、アドバイスを実施します。



※2 トップランナー育成支援事業  
経営革新を目指す中小企業者を対象に、経営や技術の様々な課題に対して専門家派遣など集中的な伴走支援を行うもの。現在は、事業名を滋賀型ニッチトップ企業創出支援事業に変えて継続中です。

# 悩んだとき、困ったとき 素直に「助けて」と 言ってみる

## 起業家魂

### ストレスケアサポート BringOut

林 秀佳さん  
はやし よしか

#### <PROFILE>

ストレスケアサポートBringOut

■代表者/林 秀佳

公認心理師 臨床心理士 (一社)滋賀県公認心理師会理事(産業領域担当)

■所在地/滋賀県大津市打出浜2-1 コラボしが21 4階 407号室

■創業/2020年3月

■業務内容/人事担当者のメンタルヘルス対策業務の支援 休職者・復職者の再発予防のサポート  
個人のストレスケアやメンタルヘルス問題の予防法の研修

■問い合わせ/https://bringout884.com/

「公認心理師」「臨床心理士」……。あまり聞き慣れない職業だが、どちらも心の問題を抱える人に対して解決に向けたサポートを行うのが主な仕事で、その違いは公認心理師は国家資格、臨床心理士は日本臨床心理士資格認定協会による民間資格だ。

両資格を持つ林さんは、県内にある数社の企業でメンタル不調となった社員へのカウンセリングや、そのような社員に対応しなければならぬ人事担当者や管理者へのアドバイスやサポートを行っている。

「事業内容を詳しく聞かせてください。」

ビジネス環境や対人関係のありようなどが著しく変化する現代、精神面の不調を訴える人が増えてきて、中には休職される方もおられます。メンタル不調はかく個人の課題とされがちなのですが、組織の課題が不調の背景にあるケースが多々あります。そのため一人が回復したとしても必ず次の不調者が現れます。

そのような中で不調者を回復に導くことはもちろんですが、不調者が出ないような環境づくりを人事担当者や上司の方へアドバイスしたりコンサルティングするのが私の仕事です。端的に言えば、企業の人事担当者のメンタルヘルス対策の後方支援、復職者の再発予防支援、ストレスチェック調査のフォローアップや研修の企画運営などです。県内外5つの企業と、主に顧問契約



社外カウンセリング

という形式で仕事をしています。

「人事担当者の後方支援とは？」

休職していたメンタル不調者が復職された時、その病と付き合いながら働けるための支援が実は一番大事なのです。大企業では専門スタッフやリワークプログラムを整えています。多くの中小企業は金銭面や人員の都合などでそのような余裕はありません。したがって、復職者への対応は人事担当者や上司に

なるわけですが、その方々には、専門的知識や対応経験がない場合がほとんどです。そのような場合に安心して不調者に関わるようアドバイスやコンサルティングを行うわけです。つまり私は復職者と人事担当者をつなぐ橋のような存在です。

「この職業に就こうと決心された動機は？」

若い頃から人から相談されることが大変多くて、高校生の時

「令和2年の起業ですが、きっかけは？」

当時、県内のクリニックでうつ病などで求職中の方への復職支援を担当していたのですが、

などは友だちの恋愛相談ばかり。そんな私を見ていた父から「そんなに恋愛相談に乗れるのなら臨床心理士になったらどうだ」と言われたのがきっかけですね。それまでは国連職員とか、外交官になるのが夢だったのですが…。

「産業支援プラザとの関わりは？」

いざ、起業！と決心したものの、ビジネスに関してはまったくの素人。そのような状態の中で相談に行った産業支援プラザとのつながりができました。

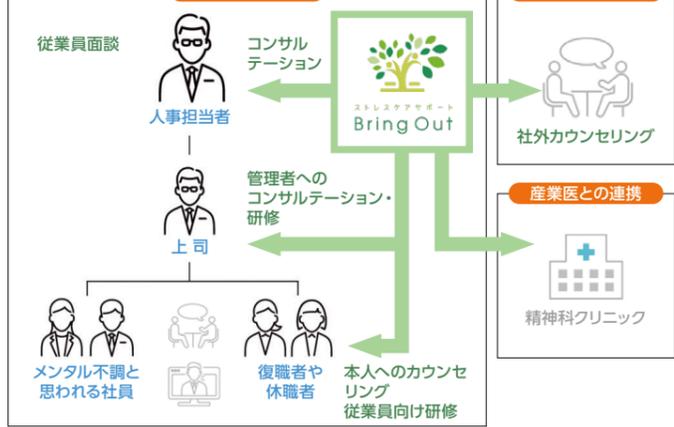
産業支援プラザのインキュベーション・マネジャーには今も大変お世話になっていますが、手取り足取りビジネスの「いろは」から教えていただき、起業に際しての資金面についても「起業準備者育成支援事業」に応募して、起業応援補助金を受け取ることができました。

「起業を目指す方々にアドバイスを。」

少ないからです。一方ビジネス業界では、社員のメンタルヘルスケアのニーズが高まっています。特に中小企業では、その対策を実際に行うための情報も専門的人材も不足しています。

今後の課題は、心理職の存在をアピールして需要を高めること、それにより産業領域で仕事をしたい心理師（士）が増えて、どの企業でも安心して必要な支援が受けられる環境を整えることだと考えています。

#### 社内で行うサポート



人事担当者へのコンサルテーション

「今後の課題は？」

多くの臨床心理士や公認心理師がいる中で、産業領域をフィールドとする人は全国で6%と言われるほど少ない。なぜなら私達心理士業界への求人募集が

悩みがでてきます。そんな時、思い切って「助けてー」と言ってくれる人が現れる。まずは、声をあげてみてください。

\*1 起業準備者育成支援事業

県内における起業準備者や起業して間もない事業者に対し、事業化・市場化に必要な取組を伴走支援するとともに、経費の補助を行う。

\*2 創業サロン

起業創業に取り組みたいという方に応える自由席型のコワーキングスペース。他の利用者と交流しやすく、インキュベーション・マネジャーの支援も受けられる。

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

# カーボンニュートラル で脱炭素化にチャレンジ!

地球の「気候危機」を回避するため、すぐに取り組もう



地球規模の課題である気候変動問題の解決に向けて2015年にCOP21でパリ協定が採択され、日本政府は2020年10月に「2050年までに温室効果ガスの排出量を全体としてゼロにするカーボンニュートラルを目指す」ことを宣言しました。企業がカーボンニュートラルに取り組む際のポイントを、令和3年度「しがCO<sub>2</sub>ネットゼロみらい賞(先進導入・実践部門)」を受賞されたアストラゼネカ(株)の濱田 琴美さんに伺いました。

アストラゼネカ株式会社 執行役員 オペレーション本部長 濱田 琴美 さん  
2019年9月、アストラゼネカ入社。医薬品の製造部門、品質保証部門、サプライチェーンマネジメント部門などから成るオペレーション本部のプログラムマネジメントオフィス(PMO)のプログラムディレクターとして米原工場の戦略の策定に尽力。2021年7月、オペレーション本部長に就任。2022年、滋賀県CO<sub>2</sub>ネットゼロ社会づくり審議会委員に就任。

カーボンニュートラルに  
取り組まれた理由は?

弊社のビジネスの要は「健康」です。「地球の健康」はあらゆる生命に影響しますが、ワクチンは存在せず免疫を獲得することはできません。気候変動の危機は公衆衛生上の緊急課題と捉え早くから取組を始めたいです。

取り組んだ際のメリットは?

カーボンニュートラルの実現には、省エネや再エネなどの対策を実施し、二酸化炭素の排出量を削減することが鍵となります。

**メリット**

- ① 企業価値が向上し、取引先や金融機関からの評価が高まり、投資や融資につながる。
- ② 社員が自分の会社に誇りを持ち、やる気ややりがいにつながる。
- ③ サステナビリティに関心を持つ若い人が多いため、人材確保につながる。
- ④ 技術的なイノベーションにつながり、持続可能なビジネスモデルを構築できる。
- ⑤ 省エネと再エネを導入することにより、光熱費などのコスト削減が進む。

取り組まなければどうなる?

カーボンニュートラルに取り組んでいる会社とそうでない会社が商品の売り込みに来た場合、一般的には取り組んでいる会社の方を選ぶと思います。サプライヤーも巻き込んだ協業が大切です。

取り組む際に、どういった  
ことから始めればいいのか?

まず、社長さん(トップ)が社員に向かって宣言することです。「我が社はカーボンニュートラルに真剣に取り組みます」「ビジネスの一環として取り組むぞー」と。トップダウンの後、ボトム(社員)が融合し、一人ひとりが認識した上で進めて行くのがベストです。

その際に社長さんが  
気を付けることは?

社長さんには沢山の仕事がありますから、決して一人で抱え込まないことです。環境問題に関する社員に勉強してもらい取組のリーダーになってもらうとか、専門知識を持った人をブレンとして雇うとか、方法はいくつもあると思います。

取組を進めて行く上で注意するポイントは?

「さあ、カーボンニュートラル」と大段段に構えないことです。ムダを省く、廃棄物を少なくしよう、電気代を節約しようなど、日常業務の中での些細なことがカーボンニュートラルの取組につながることを社員にわかってもらいます。

社員の意識を高めるためには?

一例として弊社の取組を紹介します。弊社には有志の社員で構成された「サステナビリティチャンピオン」という組織があります。メンバーが中心となってワークショップやフードロスの削減、琵琶湖の清掃活動などに取組み、全社員の意識向上や啓発に寄与しています。こうした活動で成果を上げた社員を認知し賞賛する全社的な仕組みもあります。

米原工場では2022年4月に敷地内にソーラーパネルを稼働させ、工場使用電力の20%を自家発電で賄っていますが、その成果を「見える化」することで社員のモチベーションが高まります。



カーボンニュートラル、  
サステナビリティの  
今後について

いかに省エネで生産効率を上げるかがサステナビリティにつながるわけですが、その鍵となるのがデジタル技術との融合です。弊社の米原工場ではデジタル技術を取り入れて生産ラインのエネルギー負荷を下げている取組を始めたいです。

これからカーボンニュートラルに取り組むとされる  
社長さんにひとこと

取組に際してはそれなりの費用がかかります、それで躊躇される方が多いのですが、滋賀県ではさまざまな支援制度が用意されています。それらを積極的に利用して、ぜひカーボンニュートラルに取り組んでください。

※滋賀県産業支援プラザCO<sub>2</sub>ネットゼロ支援室までお気軽にお問い合わせください。(077-511-1424)

## アンビション・ゼロカーボンのさらに先を目指す取組

- ・2025年までに自社事業からの温室効果ガス排出量ゼロ
- ・2030年までにバリューチェーン全体でカーボンネガティブ

### アストラゼネカ株式会社 米原工場

米原工場は、日本で販売される医薬品の大半の小分け製造、表示、包装、品質管理を担い、一方で工場での製造活動におけるゼロ・カーボンのさらに先を目指し取り組んでいます。



#### ①サステナビリティチャンピオン

工場で働く有志社員25人で構成され、「フードロスの削減」「地域の清掃活動」「ゲームで学ぶSDGs」などメンバーが中心となって活動を行い、「サステナビリティを文化として成熟させる」ことを目指しています。

#### ②地元自治体との協働

- ・自治体・関係団体での講演および視察受け入れ
- ・米原市への寄付(古紙再生紙で作ったトイレトペーパー)

#### ③敷地内ソーラーパネル稼働

- ・工場使用電力の20%を自家発電で賄う

#### ④エネルギー効率増加とグリーンエネルギー化の取組

- ・エネルギー効率の高いコンプレッサーを導入
- ・対2019年でコンプレッサーの電気使用量の14%を削減
- ・敷地内の街灯、トイレなどのLED/人感センサー化
- ・給湯器の電化

#### ⑤廃PTPシートの完全リサイクル計画

- ・プリスターバックのアルミとプラスチックを分離し、双方をリサイクル

※1 COP21 国連気候変動枠組条約第21回締約国会議

※2 カーボンニュートラル 二酸化炭素をはじめとする温室効果ガスの「排出量」から、植林、森林管理などによる「吸収量」を差し引いて、合計を実質的にゼロにすること

※3 サステナビリティ 「人間・社会・地球環境の持続可能な発展」という意味で使われています。

# デザイン思考

消費の嗜好が多様化し、  
変化が激しく予測困難な時代に  
ビジネス課題の解決策として  
関心を集める



従来、新製品やサービスを生み出す場面では、アンケートなどのマーケティングリサーチが多く採用され、それを基に製品やサービスの開発が行われてきました。しかし、ユーザーの欲求・要求が多様化し変化の激しい昨今では、従来型の手法では市場が抱えているニーズの本質を掴むことが難しくなってきました。そうした中で注目されているのが「デザイン思考」という手法です。

立命館大学経営学部准教授 後藤 智 さん  
(株)堀場製作所(びわこ工場)でエンジニアとして製品開発に携わった経験から、組織において専門知識・技術を拠り所とせず、内的な価値観や目標から新たなビジョンを生み出す理論の構築と実践モデルを開発。実際に国内自動車内装部品メーカーの新商品開発に関わり、アクションリサーチを試みている。

## 「デザイン思考」とは？

これまでは、メーカー等がアンケートなどのマーケティングリサーチを基に独自に開発・製造した商品やサービスをユーザーに提供していましたが、「デザイン思考」は5つのプロセスを経ながら、商品やサービスをユーザーの立場で考えて創り出していくもので、経済産業省も推奨する手法です。ポイントは、ユーザーが本当に求めているものや言語化できない「暗黙的ニーズ」を掴み、それをカタチにして見せるというプロセスを、ユーザーが納得するまで繰り返し新しい商品やサービスを誕生させるという点です。アメリカのIDEO社がアプローチ手法を生み出し、2005年にスタンフォード大学内にd.schoolが創設され世界中に広まりました。

## 従来型のマーケティングリサーチと「デザイン思考」とは、何が違うのですか？

アンケートは、ユーザーが意識していることを考えていること、つまり言語化できるものは掴めるのですが、ユーザー自身も気づいていないニーズは発見できません。しかし、デザイン思考ならユーザーの深層まで掘り出すことができます。

## 今、なぜ「デザイン思考」が必要なのですか？

下請け企業の場合、今まではメーカーが求める製品を作って納めていけばよかったのですが、そのメーカーが販売する物が売れなくなってきた。そうなら下請けを脱却するか、自社のオリジナル製品を作って提案するか。あくまで最終消費者と関連づけてものづくりをしていかなければいけない時代になっている。一方で、車も家電もファッションのように客の趣味嗜好によって選ばれる傾向ですから、どんな製品をつくれれば売れるのかわからない。そんな状況に「デザイン思考」は役立ちます。

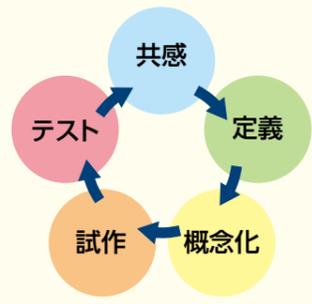


\*ブレインストーミング  
集団でアイデアを出し合うことにより、相互交錯の連鎖反応や発想を誘発する技法

## 5つのプロセスとは？

- ①共感 ユーザーをよく観察し、商品やサービスの課題を確認・共感しながらユーザー視点で考える。
- ②定義 共感で得られた情報を元に、ユーザーが「本質的に何を求めているか」を定義する。
- ③概念化 ブレインストーミングで課題を解決するためのアイデアを出し合う。出されたアイデアや意見は否定しない。
- ④試作 できるだけ短時間・安価で試作品を作る。カタチにすることで新たな視点や問題点に気付くことができる。
- ⑤テスト 試作品をユーザーに提案する。

### デザイン思考のプロセス



①～⑤のプロセスを実施し、ユーザーが満足するまで何度も繰り返ししながら顧客満足度の高い商品やサービスの創出を目指します。

## 「デザイン思考」を取り入れるメリットは？

ユーザーの潜在的なニーズを掴み、それをカタチに見せるというプロセスを、ユーザーの共感を得ながら納得するまで繰り返し新しい製品やサービスを誕生させることができます。

### 主なメリット

- ①ユーザーのニーズと向き合い、課題の本質に迫っていくものであり、新しいアイデアが生まれやすくなる。
- ②それぞれの意見に向き合い、合意形成を図っていくなかで、画期的な視点や発見を得られる。
- ③提案が習慣化しやすくなり、メンバー同士のコミュニケーションが生まれ、チーム力の強化につながる。

## 県内には中小の製造業者が多いのですが、どのような場合に「デザイン思考」を取り入れれば良いのですか？

中小企業にとって必要になる状況とそうでない状況があります。「納入先の注文通りに作っていたけれどよい」と社長が考えている企業にはまったく必要ありません。先ほど述べたように「下請けから脱却したい」「自社ブランド品を開発したい」とトップが考えている場合にデザイン思考が役立ちます。

## では実際に「デザイン思考」を取り入れて進めていくときに注意しなければいけないことは？

- ①デザイン思考はチームで取り組んでいくが、チーム内に必ず社長を入れる。
- ②その際社長は、自分の経営哲学をチームのメンバーに強要しない。つまり、ブレインストーミングなどチームでの会話でメンバーが安心して自分の意見を言える状態(心理的安全性)を作る。チーム内での上下関係をなくし、メンバーが好き勝手に意見を出せる感覚で取り組んでいくことが大切です。

## チーム内での社長のスタンスが重要になるわけですね。

往々にして中小企業の社長は、自分のカンや経験を基に会社を運営してきたというある種の自負があります。私がよく言うのは「ただの人間になれ。そして近所の子どもと触れあうような感覚でメンバーたちとコミュニケーションをとれ」です。

### ●「デザイン思考」の活用例

#### 中西金属工業株式会社(大阪府) 農家の相棒ロボット「Robbee(ラブビー)」の開発

金属加工のものづくり企業が、約100年の歴史と実績にとらわれないうしろからのものづくりに挑戦。「デザイン思考」の理論と社員の想いを原動力に、台車ロボット「Robbee」を開発しました。重労働を伴う農家の現地調査を重視し、大阪府下の農家の協力を得て試験導入。ユーザーに追従しながら荷物の運搬をサポートし、当初土壌状態の把握や収穫量の予測可能なセンサー搭載仕様で開発を進めた当製品は、国内外から注目を集め、2019年、新たに株式会社agebeeの設立に至りました。



# しがのミカタ

## JETRO滋賀 所長 久木 治氏



滋賀県のおさまさまな中小業支援機関を紹介する「しがのミカタ」。今回は、滋賀と世界をつなぐ窓口「JETRO滋賀」をご紹介します。

## 今まさに海外ビジネスを拓くチャンス！果敢に挑戦を！

— JETRO（独立行政法人日本貿易振興機構）とは  
国内51拠点、海外55か国76拠点、合計120以上のネットワークを

活用し、①対日投資の促進 ②農林水産物・食品の輸出 ③中堅・中小企業等の海外展開支援 ④調査・研究を通じ日本の企業活動を

— コロナでフェーズが変わった！JETROの存在意義を実感

「コロナ禍以降、国際的な人の移動制限により、オンライン商談による海外展開がかなり増加しました。JETROの一番の強みであるきめ細やかな海外ネットワークにより、日本に居ながら情報収集ができ、現地の駐在員のありがたみを変更した方も多くいます。例えば、滋賀とカラチ（パキスタン南部）のようにニッチな地方同士を繋げるのは、JETROが得意とするところ。また市場が拡大した半面、他府県の同業他社が海外での競争となり、売り手側にはより質の高いPR画像の作成、パンフレットの多言語語化、差別化戦略など新しいビジネスモデルが求められ、ここでもJETROのサポートが役立っています。

— 主力の事業紹介（下図参照）

### ■新輸出大国コンソーシアム

初めての海外展開にお薦めの無料サービス。全国の商工会議所、商工会、地方自治体、金融機関等の支援機関が幅広く結集し、JETROは事務局機能を担います。

### ＜サービス利用例＞

有限会社吉正織物工場（長浜市）  
着物需要の落ち込みを受け、伝統

— 今こそグローバル市場を開拓すべき！  
先口招いた台湾のバイヤーにも「滋賀県には良いものが多い」と滋賀ブランドは高評価でした。滋賀は素晴らしい地場産業、観光資源が豊富で、このポテンシャルを活かす理由はあります。日本は人口減少による市場規模縮小に直面しており、今後伸びる市場

### ●展開国：中国

— 今こそグローバル市場を開拓すべき！

「滋賀県には良いものが多い」と滋賀ブランドは高評価でした。滋賀は素晴らしい地場産業、観光資源が豊富で、このポテンシャルを活かす理由はあります。日本は人口減少による市場規模縮小に直面しており、今後伸びる市場

的なのは、中国、インド、パキスタン、ベトナムです。

### ■水・環境ビジネス

社会課題の解決を目指す、滋賀県が特に力を入れている事業。主な輸出先は、中国、インド、パキスタン、ベトナムです。

### ■JAPAN STREET

近江米、近江茶、地酒、和菓子、近江牛など、滋賀の特産物に相応しいオンラインカタログサイトです。

### ■サービス利用例

既存の工場設備メンテナンス業から水処理・廃棄物リサイクルの新しい事業を立ち上げ、ターゲット国を絞り展開しました。

### ■JAPAN STREET

近江米、近江茶、地酒、和菓子、近江牛など、滋賀の特産物に相応しいオンラインカタログサイトです。

は明らかにインドなどの南アジア、アフリカ諸国です。否応なしに海外市場を獲得しなければならぬ時代が到来しているのです。今回のコロナ感染症流行から間もなくオンライン対応に取り組んだ事業者の業績は、伸びています。ぜひ今のうちに海外に目を向けて果敢にチャレンジしてください。そのために「JETRO滋賀」があります。年間約300件の相談に対応、スタッフは話やすく、決して遠い存在ではありません。無料で何度でも利用可能です。私たちは、海外ビジネスに本気で取り組む事業者・生産者の皆様に、身近で頼れるパートナーであり続けたいと思っています。

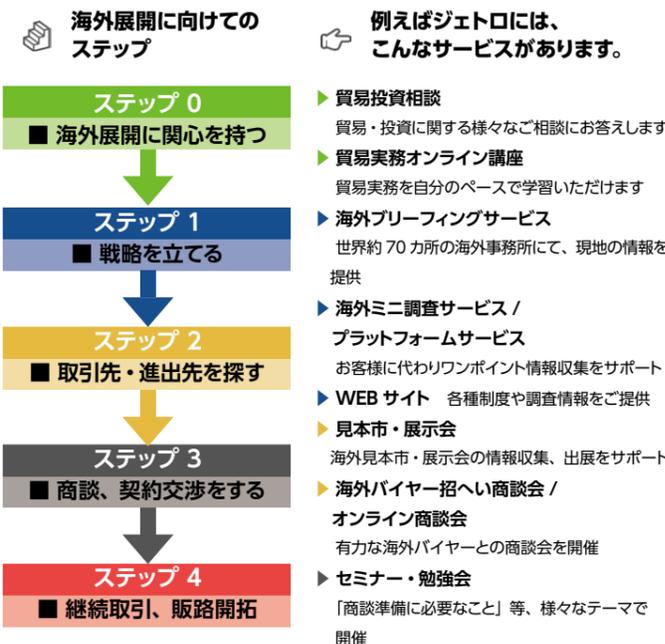
通商政策に貢献する経済産業省所管の独立行政法人です。設立当初からのミッションである海外マーケット・経済の情報収集・分析・発信に加え、昨今は、サービスのデジタル化、農林水産・食品事業者の海外マーケット参入へのサポート、フロンティア市場への進出支援、地方創生に注力しています。海外展開の際に必要な現地制度、輸出入規制、法律、為替、「ミニニケーション」商品PR・ブランド戦略等に幅広く対応。海外ビジネスの拡大を通じて活性化を狙う日本企業や地域を応援します。

2017年7月、国内44番目の拠点としてオープンした「県内事業者の海外展開（貿易と投資）のための駆け込み寺」で、県庁からの出向者を含め5名が常駐しています。彦根市にあるため県北部まで目が行き届き、県庁との緊密な連携により県全域をサポートできます。私の出身地でもある滋賀の価値を発信し、海外企業やバイヤーの誘致も含め、県内事業者・生産者を海外ビジネスの成功に導きます。長く滞在した南アジアでの経験も活かしています。



（写真：JETRO滋賀（JETRO滋賀貿易情報センター）のみなさん）

## JETROの支援サービス



### ステップ1 戦略を立てる

#### ■輸出大国コンソーシアム ハンズオン支援

「輸出大国コンソーシアム」専門家による個別企業支援サービス

海外ビジネス、各国・地域事情、実務に精通した専門家が海外戦略策定から、事業計画策定、実行段階まで企業様の状況に応じたご支援をします。

#### 支援概要

- ①対象企業 中堅・中小企業（審査あり）
- ②支援対象国 全世界
- ③支援対象分野 全分野

農林水産・食品の輸出案件は、輸出プロモーターをご案内しています。  
<https://www.jetro.go.jp/services/export.html>

#### ④支援内容

ハンズオン支援に採択された企業に対して、

- ・海外市場の調査方法、商談候補の情報収集方法など、海外事業に不可欠なノウハウを提供
- ・商談のための海外出張に同行、商談などにも同席し必要なアドバイスを提供

#### ⑤支援期間

2023年2月未まで

#### ⑥募集時期（現在募集中）

支援想定社数（850社程度）に達し次第、受付を終了

#### ⑦応募方法：以下のWEBサイトよりお申し込みください。

<https://www.jetro.go.jp/consortium/apply/partner.html>

## JETRO

Japan External Trade Organization

### JETROバイヤー専用 オンラインカタログ、始動！

## JAPAN STREET

### JAPAN STREET登録のメリット

- バイヤーが関心のある商品をキーワード検索できるので、商品を掲載するだけで商品紹介が可能！
- おすすめ機能がバイヤーに複数の関連商品をおすすめ！  
Youtube動画リンクの掲載により、商品の魅力を深く伝えることも可能です。
- 登録できる商品のカテゴリ制限なし！特殊分野の商品登録も歓迎します。※輸出可能な商品に限ります。
- システムを通してバイヤーから商談や見積りのリクエストを受けられます。※JETROからご連絡します。
- 登録費用は無料です。お気軽に海外への販路拡大の機会を増やすことができます。

商品は通年で掲載され、24時間365日バイヤーに紹介されます。

2021年1月OPEN!

＜JAPAN STREETとは＞  
JETROの76の国・地域に広がる海外事務所とコンタクトを持つVIPバイヤー限定のオンラインカタログサイトです。

商品は通年で掲載され、24時間365日バイヤーに紹介されます。

JAPAN STREETについて2分の動画でご紹介！  
<https://www.youtube.com/watch?v=8kU1Mrw21pbM>

Copyright (C) 2022 JETRO. All rights reserved.

### ステップ2 取引先・進出先を探す

#### ■JETRO滋賀の取組 一水・環境ビジネス

水・環境ビジネス支援を更に進めSDGs未来都市滋賀県をPR

水・環境ビジネスの海外展開を支援します

●関西水・環境ビジネスの海外展開加速化プロジェクト  
滋賀県の推進している水・環境ビジネスの海外展開の取組をより一層促進するため、県と連携し事業を実施しています。

▶現地にビジネス展開の可能性があるかを専門家を通じて調査する「現地ニーズ調査」を実施

▶ニーズ調査の結果、有望だと思われるバイヤーとのオンライン/リアル商談会を実施予定



JETRO  
日本貿易振興機構（JETRO）  
滋賀県彦根市中央町3番8号彦根商工会議所1階

TEL : 0749-21-2450 Fax : 0749-27-3750 Email : SIG@jetro.go.jp  
営業時間：9：00～17：00（土日祝は休み）

JETRO滋賀のイベント情報  
<https://www.jetro.go.jp/jetro/japan/shiga/>



# CO<sub>2</sub>ネットゼロ社会に向けた取組を促進

CO<sub>2</sub> ネットゼロ支援室は、2050年の「CO<sub>2</sub> ネットゼロ※社会」の実現に向けて、滋賀県内の中小企業の省エネ、再生エネルギーの導入、CO<sub>2</sub> 排出削減に向けた製造法、工法開発までの取組を支援します。

主たる事業の一つ、省エネ診断では、エネルギー使用状況を把握し、改善提案を受けることができます。また、省エネ・再エネ等設備導入加速化補助金の利用や、省エネ等伴走支援で改善提案の取組への継続的な支援を受けることも可能です。

※CO<sub>2</sub> ネットゼロ…「カーボンニュートラル」とも呼ばれ、二酸化炭素(CO<sub>2</sub>)などの温室効果ガスを減らし、森林による吸収分などと相殺して実質的な排出量をゼロにすることを指しています。

## 省エネ診断・設備導入加速化補助金の活用 ＜サンテクノ株式会社様（彦根市）の事例＞



その他、次世代自動車導入補助金、びわ湖カーボンクレジット普及促進、製造業におけるCO<sub>2</sub>排出削減のためのセミナー開催・情報提供など、企業の視点に立った総合的な支援を続けています。

問い合わせ先 **連携推進部 CO<sub>2</sub>ネットゼロ支援室** ☎ 077-511-1424 ✉ co2@shigaplaza.or.jp



# オープンイノベーションによる産学官金連携を支援

## シーズ・ニーズの探索から事業化までを一貫支援

イノベーション推進課は、様々な企業のもつ独自技術・事業戦略・課題等を情報収集し、オープンイノベーション※の活用やコーディネーターによるきめ細かなマッチングを通じて、異業種・大企業・大学・研究機関などと連携し、中小企業の新事業創出や競争力の強化を支援しています。

※オープンイノベーション…他社や異業種・異分野が持つ技術シーズやノウハウを取り込み、革新的な価値を創り出すイノベーション手法です。

## 支援の流れ

### 気付きと出会いの提供

各界のイノベーターからイノベーションの秘訣を学びませんか? みんな、集まれ!

### シーズ・ニーズテーマ探索(きっかけづくり)

各種イベントを通じ、志を同じくする仲間を見つけませんか?

### 開発・事業化に向けた支援

産学官金連携体の構築と外部資金の獲得支援で開発・事業化を加速!

### 新事業の創出・競争力の強化

## オープンイノベーション推進シンポジウム

ー各分野のイノベーター(先導者)から、オープンイノベーションの重要性と成功の秘訣を伺いましたー

第1回 開催日 2022年7月14日

会場 ピアザ淡海 大会議室 参加者:95名

講演①「イノベーションで生き残り!」

京都大学経営管理大学院 客員教授 竹林一氏

講演②「産学連携による医療機器開発」

大阪大学大学院医学系研究科 特任教授 中島清一氏



第2回 2022年12月15日 開催します! 詳しくはHPまで

## 異業種交流会 定例会

ー業種を超えたオープンイノベーションの実践を目指し、45社からなる「異業種交流会」を立ち上げましたー

第1回 開催日 2022年8月23日

会場 ピアザ淡海 大会議室

参加者 31名

講演 「異業種交流と新事業展開について」

大阪大学 名誉教授 豊田政男氏

会員講演 高橋金属株式会社



その他、セミナー、見学会、展示会など多数のイベントを開催します! 詳しくはHPまで

## 競争的資金・補助金の獲得支援

ー令和4年度「成長型中小企業等研究開発支援事業(Go-Tech事業)」に5件採択されましたー

研究開発計画名	主たる技術	主たる中小企業者等	連携大学・公設試等
アルコキシド反応を用いたSDGs対応環境負荷低減加工技術高度化に関する研究開発	精密加工	能勢鋼材株式会社	国立大学法人大阪大学
超高出力極短パルス電源システムの研究	製造環境	株式会社パルスパワー技術研究所	国立大学法人長岡技術科学大学
軽量及び吸水速乾性に優れた糸への無水染色化技術とその実用化プロセス技術の開発	材料製造プロセス	株式会社フジックス	滋賀県東北部工業技術センター
シリコン基板上に形成された圧電薄膜の非破壊検査技術の開発	測定計測	リードテクノ株式会社	公立大学法人大阪
印刷製本業界のDXを牽引!! 世界初枚葉印刷物の高速ロータリーカット装置の研究開発	機械制御	株式会社ホリソン	滋賀県工業技術総合センター

上記の他、ワークショップ(ものづくりIoT研究会、しが医療機器ビジネス研究会)を通じた情報交換、コーディネーターによる個別マッチング、伴走支援を実施し、企業のイノベーションの加速をお手伝いしています。オープンイノベーションフォーラム会員数: **460社** (2022年10月末現在)

問い合わせ先 **連携推進部 イノベーション推進課** ☎ 077-511-1414 ✉ ino@shigaplaza.or.jp



# 販路の開拓やマッチングを支援

## ■受・発注のマッチング支援

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

現在登録されている受注企業は **1,083** 社、発注企業は **424** 社（2022年10月現在）。受注企業に登録いただくと、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」もご利用可能です。



## しがビジネスマッチング会 in 草津

■リアル 7/22、■オンライン 8/1～8/10、■共催 草津市・草津商工会議所  
滋賀県内のモノづくりに携わる中小企業が、自社の製品や技術をアピールし、販路拡大につなげる商談会です。

- ☆リアル 受注企業: 45社、発注企業: 30社、面談: 132件
- ☆オンライン 発注企業: 17社、受注企業: 16社、面談: 38件



発注企業と膝を突き合わせ商談できることはありがたい

加工したサンプル部品や資料を見せながら積極的に技術をアピールできる

取引がなかった企業に出会い、前向きなお話をいただいた。早速訪問して具体的な商談につなげたい



## 個別商談会 開催中!

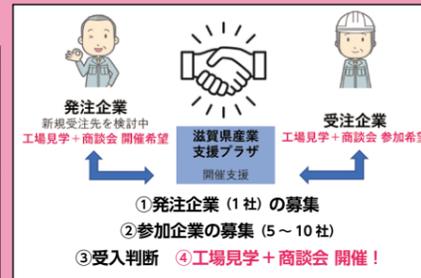
発注企業の様々なニーズ（形式・方法・日時・場所）にカスタマイズしたマッチング支援です。

現在、9月の申込企業 10社のマッチングを、10月中旬より順次開催中です。  
応募から開催まで、僅か2～3か月間で発注企業のニーズにタイムリーに対応するのが特徴です。  
次年度は、発注企業の通年募集等を新たな事業として検討中です。

(カスタマイズの例)

個別カスタマイズ	形式	方法	日時	場所
公募型	受注企業指名型	リアル型	1日集約型	県内会場
		オンライン型		
工場見学型			案件毎分散型	工場内会場
併用可		併用型		

(工場見学型の例)



今年度の新たな試み!

関西・四国合同広域商談会 2023年2月16日、17日 開催します!



## ■滋賀型NT（ニッチトップ）企業創出支援事業

新商品（技術）開発を目指す企業に、事業計画立案から他機関・専門家との連携を交え、自立できる体制の実現に向けて伴走支援を行います。

- ①事業計画書（5ヶ年）ロードマップと初年度目標の作成
- ②個別課題に応じた専門家派遣
- ③“企業連携”をテーマとした研究会活動
- ☆実績例 自社製品開発 3社、実用新案申請 2社  
新規従業員採用 2社、人材育成・技能向上・改善活動等 5社



プラザのコーディネーターをはじめ、多くの方に当社の現状を把握いただき、共に方向性を考えながら進めることで、今年は大きく飛躍できました。

S社代表

問い合わせ先 経営支援部 販路開拓課 ☎ 077-511-1413 ✉ hanro@shigaplaza.or.jp



# 起業や自立を応援

創業支援課は、多様化する創業スタイルに対応し、滋賀県の創業や新事業の創出を応援します。

滋賀創業サポートネットワークの活動から、今年度新たに「女性のためのオンラインマルシェ事業」が生まれました。

## 女性のためのオンラインマルシェ事業

自身の得意分野を活かした起業や社会課題を解決する起業などにチャレンジする女性を応援する事業です。

1

## キックオフセミナー

- 開催日 2022年6月23日（木） ■会場 BizBase コラボ 21 ■参加者 90名
- 基調講演 「オンラインマルシェ『スピカ☆フェス』から世界へ」 吉田 葉津美氏
- パネルディスカッション 「オンラインマルシェの魅力～大きな声では言えない裏～」  
●ファシリテーター 村田 邦子氏 ●パネリスト 鈴木 秋香氏、吉田 葉津美氏

吉田氏は、コロナ禍を機にオンラインイベントを立案し、地元浜松市から全国に起業女性のコミュニティを拡大。これを通じて、多くの女性が活動を広げています。オンラインマルシェの第一人者によるパネルディスカッションでは、子育て・介護等のライフステージに合わせた働き方ができるオンラインマルシェの魅力が伝わりました。



2

## 連続セミナー（全5回）

- 第1回 「イベントだけで終わらない集客導線講座」 鈴木 秋香氏
- 第2回 「オンライン決済講座」 伊藤 麻紀氏
- 第3回 「Google スライドを使ってオンラインで物売る方法」 吉田 葉津美氏、村田 邦子氏
- 第4回 「ライブコマース講座」 宮本 寿子氏、栗本 恭子氏
- 第5回 「オンラインでの魅せ方・光と色の話」 眞井 彩子氏

出店に向けて必要な知識（イベントの集客導線、オンライン決済、ライブコマース等）を学びました。  
各回の後半は、仮想空間で本番に向けて練習しました。



3

## チャレンジオンラインマルシェ 第1回

- 第1回 10月4日（火） 10:00～12:00
- フォローアップ 相談員によるオンライン個別相談を実施

## チャレンジオンラインマルシェ 第2回 開催します!

- 受講生がバーチャル空間でオンラインマルシェに挑戦します!  
アカウントなしで誰でも入場できますので、リアルなマルシェのようにお気軽にお立ち寄りください!
- 第2回 12月6日（火） 1部 10:00～12:00、2部 13:00～15:00



問い合わせ先 経営支援部 創業支援課 ☎ 077-511-1412 ✉ in@shigaplaza.or.jp



令和4年(2022年)~令和5年(2023年)

# イベント・セミナー案内

- ・掲載内容は予定ですので変更する場合があります。また新型コロナウイルス感染症の影響により、中止させていただく場合もあります。
- ・開催日の約1カ月前から参加募集しますので、詳細は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。

メールマガジンのお申し込みはこちら▶



開催予定日	イベント・セミナー名	概要	担当課
2022年 12月6日(火) 10:00~12:00 13:00~15:00	滋賀県女性のための オンラインマルシェ 【オンライン】	女性のための連続セミナー受講生が、バーチャル空間でオンラインマルシェに挑戦します!	創業支援課
2022年 12月15日(木) 14:00~16:35	第2回しがオープンイノベーション推進シンポジウム 会場:コラボしが21 3階大会議室	オープンイノベーションを通じて新技術や新製品の開発をリードする企業や講師により、企業のイノベーション促進を後押しするための講演会です。 ●対象: マッチングにより新しい事業分野への挑戦を検討している方 ●定員: リアル 100 名	イノベーション推進課
2023年 1月16日(月) 13:30~16:20	科学技術セミナー 会場:コラボしが21 3階大会議室	「プラスチック最前線(新素材からリサイクルまで)」 CO <sub>2</sub> ネットゼロ社会の実現に向けて、キーテクノロジーである植物由来プラスチックやリサイクルの最新情報を紹介します。	CO <sub>2</sub> ネットゼロ支援室 イノベーション推進課
2023年 1月25日(水)	プロ人材活用セミナー 会場:コラボしが21 3階大会議室 【ハイブリッド(YouTube同時配信)】	DX 推進に向けて、デジタルの先進事例を紹介します。 ●構成: 3部 ●定員: 120 名(リアル70名、オンライン50名)	プロ人材拠点
2023年 1月予定	しが産業生産性向上セミナー 【オンライン】	(仮)「イノベーションを生む人材育成と組織づくり」について、社外講師による講演を開催します。 ●対象: 滋賀県内の中小企業、小規模事業者 ●定員: オンライン 100 名	経営改善センター
2023年 2月3日(金) 15:30~16:50	地域支援機関連携フォーラム 会場:コラボしが21 3階大会議室	基調講演(仮)「ナビゲーターOGIKUBOの目!!」 滋賀経済NOW(びわ湖放送)のナビゲーター・荻窪輝明氏をお招きし、県内の元気企業の取組をヒントにこれからの経営を語っていただけます。	よるす支援拠点
2023年 2月7日(火)・21日(火)	経営力強化セミナー 会場:コラボしが21	商談会等で相手に商品の良さを伝えるにはどうしたらよいのでしょうか。2回連続セミナーでは座学とワークショップを通じて、効果的な見せ方、伝え方のポイントを習得いただけます。	販路開拓課
2023年 2月16日(木)~17日(金)	関西・四国合同広域商談会 【リアル開催】 会場:京都パルスプラザ(京都市伏見区)	今回で13回目となる国内最大規模の広域商談会。11府県(関西・四国・鳥取県)の中小企業と大手発注企業との新規取引を促進するために実施します。	販路開拓課
2023年 3月予定	第3回医療機器開発セミナー	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: [しがオープンイノベーションフォーラム] 会員の方	イノベーション推進課



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) FAX: 077-511-1418(共通)

[E-mail] info@shigaplaza.or.jp [URL] www.shigaplaza.or.jp

