

ここでは、新製品の開発や経営改善、人材教育など、「企業」と「大学」が連携して取り組んでいる事例や、今後取り組める内容やアドバイスなどを紹介しています。

時代を繋ぎ文化を創造する デジタルアーキビストの育成に尽力

岐阜女子大学文化創造学部 後藤 忠彦教授（副学長）



デジタルアーカイブ…とは？
有形・無形の文化資産の中には、修復と保存の懸命の努力にもかかわらず、崩壊、消失していくものが多数あります。デジタルアーカイブは、このかけがえのない文化資産を記録精度が高く、映像再現性に優れたデジタル映像の形で保存・蓄積、次世代に継承していくものです。

【専門分野は】

後藤先生の専門分野は、文化情報になります。

目で見ると分かりやすい言葉ではありませんが、文章で表現しようとするとどんなものなのかイメージが湧きません。先生に尋ねてみると、文化に関するあらゆる情報をデジタル情報化するためのコンテンツ開発だそうです。



「日本の美と技を求めて」の舞台作り



白山文化アーカイブ研修会 ハイビジョン撮影

具体的な活動としては、地域文化資料のデジタル・アーカイブ化やそれに伴うデジタル・アーキビストの養成などに取り組んでおられます。デジタル・アーキビストという言葉は最近良く耳にしますが、単なる情報化の技術を持つているだけでなく、著作権・肖像権等の法的な知識や対処能力、文化に対する理解・解釈などを有し、かつそれを活用し総合的にコンテンツ設計できる人のことを言うそうで、日本にはまだ少数しかいないそうです。

国では、知的財産戦略本部において、「コンテンツを生かした文化創造国家への取組」を促進しており、文化の保存と新しいビジネスチャンスの創出が期待されているようです。

【地域との取組みは？】

他県での活動も含め、その地域の代表的な文化財や文化活動のデジタル・アーカイブ化を行っています。前述したように、アーキビストは総合的に設計をするのが主になるため、地域の映像・IT関係の企業と連携して活動されています。



福井県いわき市
じゃんがら念仏踊り

文化財等をデジタル化することの多くは、文化の保存やその情報を広く発信することによる観光促進を狙

った目的ものですが、最近では、企業戦略の中で商品（情報を売る）として利益を生みだしているところもあるそうです。

そういった企業では、単にデジタルによる情報の保存という認識より、知的財産としての有効的な利用を視野に入れており、それに対応できるデジタル・アーキビストとしての人材が重要視されています。



長滝白山神社 延年の舞

【地域産業に有効!】

デジタル・アーカイブ化は、歴史のある地場産業に有効的な手法のことです。

過去の製品を保存するとともに、伝統的な技法などを映像で保存することにより、技術を伝承することができ、後継者や人材の育成に繋がります。

また、新しい製品を作り出そうとするときの資料としての活用もできます。

岐阜にも多くの伝統や技術があります。興味を持たれた方は、後藤先生を訪ねてみたらどうでしょうか？



飛騨民俗村（飛騨の里）

「岐阜市新事業創出チャレンジ助成金」 募集中

岐阜市では、市内中小企業等が大学又は公設試験研究機関と連携して新技術・新製品の研究開発を行う場合に、その経費の一部を助成しております。

詳しくは、岐阜市HP (<http://www.city.gifu.gifu.jp/syoko/sangaku/index.html>) をご覧ください。

「岐阜市新製品等販路開拓 支援事業補助金」新設

岐阜市では、市内中小企業等が、自社の新製品を見本市等に出品する場合に、その経費の一部を補助する制度を新設しました。

詳しくは、岐阜市HP (<http://www.city.gifu.gifu.jp/syoko/index.htm>) をご覧ください。

私自身、デジタル・アーカイブは単なる伝統的な情報の保存という認識がありましたが、先生とお話しをしていく中でそれが誤解と分かり、企業の発展にも繋がるなどのいろいろな可能性があることを知りました。もっと詳しく知りたい方や興味を持たれた方は、一度お尋ねしてみてください。

おわりに

産学官連携コーナー
に対する問合せ先

岐阜女子大学
文化情報研究センター長 教授 後藤 忠彦
TEL : 058-267-5237
岐阜市役所新産業創出支援室
TEL : 058-265-4141 (内線 6135)



経営支援とはなんですか？

手続きについて教えてください

経営革新計画とは

経営を向上させる
新たな取り組みを示す計
画のことです。

事業活動に関連した「新たな取
組み」を数値目標を持った計画に具
体化したもの、これが経営革新計画で
す。この計画の承認を受けることが、
支援措置の条件になっております。

「新たな取り組み」とは

- ◎ 新商品の開発や生産
- ◎ 商品の新たな生産や販売方法の
導入
- ◎ 新サービスの開発や提供
- ◎ サービスの提供方法の導入その
他の新たな事業活動

以上のことを意味します。自社にと
つての新たな取り組みであれば、他の
事業者が採用していることでも構いま
せんが、すでに相当程度普及している
ものは含まれません。

経営革新を支援します！

創意と熱意のある中小事業者の皆様、
新たなチャレンジに取り組み際には、
「経営革新計画」をお作りください。
中小企業新事業活動促進法に基づく
さまざまな支援が受けられます。

アイデアを形にする！
経営革新計画

大切なことは
新たな取り組みによる経
営の向上です。

3～5年の計画を立て、計画終了
時における付加価値額（又は一人あた
りの付加価値額）を3年計画の場合は
9%以上、5年計画の場合は15%以上
に、経常利益を3年計画の場合は3%
以上、5年計画の場合は5%以上にそ
れぞれ向上させる目標を立てる必要が
あります。

事業資金、税制、販路開拓など
多様な側面から支援します

計画実現に向けたバックアップ！
さまざまな支援措置

計画の承認は支援を保証するものではなく、さらにそれぞれの支援機関等の審査
が必要となります。

経営革新補助金

経営革新を行うための経費の一部が国と都道府県に
よって補助されます。

融資

固定金利で政府系金融機関から低利融資が得られま
す。

信用保証

資金調達に必要な信用保証の限度額が拡大します。

設備投資減税

計画実施に必要な設備投資について税制上の優遇措
置があります。

特許関係料金減免

計画によって開発された技術について、特許の審査
請求料、特許料が減額されます。

その他、多くの特例や支援を受けることが可能です。

小規模企業者等に対する設備導入資金の特例による
貸付、高度化融資制度などがあります。

付加価値額 = 営業利益 + 人件費 + 減価償却費

経常利益 = 営業利益 - 営業外費用

新しい制度内容のHPアドレス
<http://www.chusho.meti.go.jp>



お問い合わせ先 当所 中小企業相談所
「シニアアドバイザーセンター」へ
264-2135



Business interview

ビジネス インタビュー
あらゆるビジネスシーンでご活躍中の会員の皆様をご紹介します。

キャリアアップスクール Mエスパックアカデミー
代表 水野博之さん (電機情報部会 会員)

やりたい事、目指すもの、自分の夢を実現へ。個人レッスン中心に楽しみながらキャリア&レベルアップができるパソコン教室です。開講して今年で18年目を迎えました。

…私とコンピューターとの出会いは、高校に合格した時。「お祝」にと親が買ってくれた『マイコン (マイクロコンピューター)』でした。嬉しかったですねー。

開講したのは平成元年12月。当時はまだまだ今のようにはパソコンがあることがあたりまえの環境ではなく…。「最初は1人2人の生徒でした。それがこの間、名簿の整理をしていましたら、なんと250人を超えていました。早いものですね。」

元々教えることが大好きだった水野さん。大学卒業後、塾や専門学校の講師をなさってききました。「教えだした頃は『パソコンって、こんなこともできるんだよ』と多くの人に知ってほしい。そんな気持ちでいっぱいでした。」
そしてある時、学んでいる生徒達に「いずれは別々の方向に進むこの子達に、その先、各々が学びたいものをもっと教えてあげたい」と感じたそうです。そこで「個人レッスン」を中心としたパソコンスクールを開講しようとした。個々の目的や目標に合わせてマンツーマンの指導をはじめられました。

水野さんがパソコンに初めて触れた頃は、今のように優しい解説書がたくさんあるわけではなく、いわゆる「専門家用」の書籍がほとんど。しかしそれらを片っ端から読み、独学で勉強を積み重ねた水野さん。やがて知識は自分でプログラミングをしたゲームを作り出し、専門雑誌に投稿するほどに。大学時代にはその雑誌に「水野さんの解説コーナー」も設けられました。こうして水野さんはますますこの世界へ…。

生徒の数に比例して教える幅も広まっていき、徐々に1人では応えきれなくなってきました。そんな時、強力な助っ人が講師に加わることに。「主人には『指導方法は習うより盗め』なんて言われているんですよ」と笑顔で語るのは、奥様。
現在、指導者となって4年目。初心者、基本コースを受け持たれています。

その指導方法にはこだわりが…。「オリジナルテキストを使っています。厚い本は開く人と開かないと人にわかれます。せつかく個人レッスンなので、個々の進歩にあわせて1段階ごとに教材を渡します。そして終わって振り返ったとき、本になっている。階段を上るように達成感を感じてほしいのです。」
そう自信をもって語る水野さん。「できた!と生徒さんが喜んでくれた時、いちばん嬉しいですね。」

そしてまだまだ、生涯勉強中、という水野さんの夢は…。「より深い知識を学ぶ研究室のような専門学校をつくりたいです。そしてそれを仕事に結び付けていけるような人材を育てていきたいです。」

こんな一面も…
ヒーリングミュージック作曲&演奏、コンサート活動、万華鏡製作…年1回銀座での国際万華鏡展に出品。バステル画…CGをより深めるため、手描きのよさを追求。
…全てが水野WORLD。クリエイティブな世界へと結びつきます。

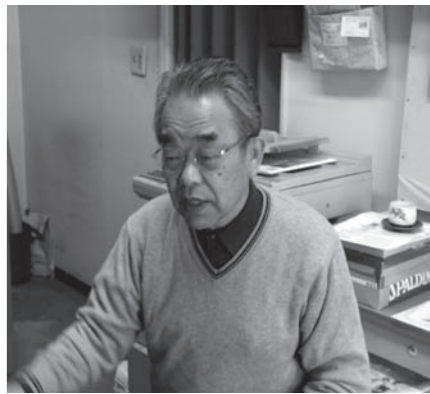
■キャリアアップスクールMエスパックアカデミー 岐阜市八代 2-4-12-304 <http://www.mirai.ne.jp/~espac/>

challenge! Information Technology

IT化を進めたいがどうすればいいの? いざ進めてみたものの効果がみられない。そんなお悩みを解決!

今回の『悩み→成功』事例
大熊商店 (流通部会 会員)

昭和41年創業。以来、履物一筋。オリジナルの業務用スリッパ、業務用サンダル等の販売を行っています。



店主 大熊 太郎さん
岐阜市伊吹町 2-9
<http://www.ookuma-s.com/>

『悩み』 Part 1

…さて、大熊さん。どんなご相談を? 今月号から3回にわたってご紹介いたします

「ネット販売」に参入
なぜ「ネット販売」をしてみようかと…?
大熊 うちの履物、商品はすべて『オリジナル』なんです。素材からとことんこだわった、ほんとにいいものなんです。だから『全国に広めたい!』そう思ったことがきっかけでした。
「スリッパ」という商品には、いわゆる「ナショナルブランド」と呼ばれるものはありません。だからこそ大熊さんは独自のこだわりをもった自社商品の良さを、より多くの人に知ってもらいたいとホームページ作成をプロに依頼。自信を持って「ネット販売」の分野に参入しました。

「立ち上げてみて、いかがでしたか?」
大熊 それが…。ひどいものでした。立ち上げから約2年間、ほぼ開店休業。うちのホームページへのアクセスはほとんどありませんでした。商品には自信があります。どうしてなのか全くわかりませんでした。
そんなとき、紹介されたのが財団法人岐阜県産業振興センター・岐阜県中小企業支援センターの大西さんでした。

「大西さんには、どんな相談を?」
大熊 「なぜうちのホームページはお客様に見てもらえないのか」と相談しました。どうしてなのか全くわからなかったのです。
「誰もみてくれない」ホームページでは意味がない。「見てもらうことからはじめよう!」大熊さんと社員の皆さんの「チャレンジ」が、この時からはじまりました。

「なぜ? どうして? これじゃあ、何のために…」
そんな悩める大熊さんに、大西さんはどんなアドバイスをしたのでしょうか。
まず、できることは…。

「立ち上げてみて、いかがでしたか?」
大熊 自分達で更新することに決めました。うちのような商店でもちゃんと出来るのか不安でしたが、思いをきちんと伝えるにはそれしかない、と。
「誰もみてくれない」ホームページでは意味がない。「見てもらうことからはじめよう!」大熊さんと社員の皆さんの「チャレンジ」が、この時からはじまりました。

「どうすること?」
大熊 自分達で更新することに決めました。うちのような商店でもちゃんと出来るのか不安でしたが、思いをきちんと伝えるにはそれしかない、と。
「誰もみてくれない」ホームページでは意味がない。「見てもらうことからはじめよう!」大熊さんと社員の皆さんの「チャレンジ」が、この時からはじまりました。

「大熊さんには、どんなアドバイスを?」
大西 お話しているなかで、大熊さん自身が、ホームページの内容に満足していないことがわかりました。ですから「自分で手を加えられる、直せるホームページに変えてみては?」とアドバイスしました。

「当時、内容を変えるのはプロ(業者)に任せていた大熊さん。更新してもらう内容に、自分の思いがうまく伝わっていないと思っていました。ですが、更新なんて自分でできるのか…」
大熊 自分達で更新することに決めました。うちのような商店でもちゃんと出来るのか不安でしたが、思いをきちんと伝えるにはそれしかない、と。
「誰もみてくれない」ホームページでは意味がない。「見てもらうことからはじめよう!」大熊さんと社員の皆さんの「チャレンジ」が、この時からはじまりました。

相談窓口は… 岐阜県中小企業支援センター・アドバイザー 大西義浩さん TEL 058 (277) 1096



カレッジエキスポ出品（生徒作品）

●服飾専門学校 学校法人 飯原学園

岐阜市矢島町 1-28
TEL/FAX : 058-262-8978
E-MAIL iihara@he.mirai.ne.jp
http://www.mirai.ne.jp/~iihara/index.html

今後とも、各分野の発展に
翼を担うことのできる若人を、
育成し続ける学園を目指してま
いります。



本校は、アパレル産業の
盛んなこの地で50年余
の校歴を持ち、常に前進し、
社会の真の進歩に寄与すると
いう教育理念のもと、多くの
優秀な人材を育て、送り続け
てまいりました。多様化する
現代社会・文化・経済に、豊かな人間性と広い視野で対応で
きるよう、また個々の感性を表現できるよう、設備の充実、
環境づくりに力を注ぎ、常に新しいカリキュラムをもって時
代の求める人材育成に力を尽くしております。



時
代が求める人材を
送り続けて



E members free board

会員の皆様の商品やサービスなどをご紹介しますコーナーです。

詳細については、各事業所へ
直接お問い合わせ下さい。

掲載のご案内はこちら
<http://www.gcci.or.jp/Flash/index.htm>
申込フォームは当所ホームページから出力できます。
業務部 業務課 058-264-2133
E-mail : gyomuka@gcci.or.jp

掲載料は無料!

掲載企業
募集中!



欧米で人気のオカムラ
「コンテッサチェアー」

家具のレイアウト、
インテリアのコーディネート
を
当社デザイナーが
お手伝いいたします。
お気軽にお電話下さい。

●オフィス家具、インテリア、事務用品販売 (株)中部

岐阜市柳津町流通センター 1-16-2
TEL : 058-279-3141
FAX : 058-279-3605
http://www.ccom.or.jp/chubu/



木目の家具を使用した
落ち着いたオフィス



天然ヒノキを贅沢に使った
パーティション

オ

フィスのリニューアル、新築、引越など何でも
オフィスに関する事ならご相談下さい。

です。オフィスも
リニューアルしましょう!



自分磨きのセミナー「あいスクール」で楽しく
センスアップ! カラー診断も好評。

●結婚相手紹介サービス (株)ブライダル岐阜支社

岐阜市神田町 8-7 神田ビル 6F
TEL : 058-264-6727 (代)
FAX : 058-264-9237
http://www.bridal-vip.co.jp

28年の実績で地元の皆様に信頼されている「結婚相手紹介サービス」です。お客様満足度No.1のお世話を指し、専任コーディネーター制度、各種パーティー、自分磨きセミナー等、4つの出会で「結婚できる仕組み」を確立しています。男性四大卒以上。まずはお問い合わせ下さい。

東京・名古屋・大阪等全国8支社
ネットワーク。会員数10,000人。
入会審査有。



良質な出会いから
成婚までをフルサポート!