

第72号

編集・発行 (公財)滋賀県生活衛生営業指導センター

生衛しが

大津市打出浜 13-39 TEL 077-524-2311 URL <https://www.shigalife.or.jp/> E-mail shigacenter@seiei.or.jp

安全・安心の目印

理容店・美容店・クリーニング店
のお店選びはSマーク登録店で!



厚生労働大臣認可

標準営業約款制度「Sマーク」は、消費者の皆さまにご利用いただく際の安全・安心の目印です。

「0円で8割をリピーターにする集客術」ビジネスは心理学

リピーター創出コンサルタント 顧客リピート総合研究所(株) 代表取締役 一 圓 克 彦 氏



顧客リピート
総合研究所(株)の
一圓です。
私たちは、店
・会社の利益を
増やす、成長の
支援をするのが

業務です。

世の中にはコンサルタントと名のつく
仕事をする人が多くおられます。

コンサルタント業は、会社をもっと良
くしていくというめざすゴールは一緒で
すが得意分野が違います。

お金、借入、財務、人の分野では、採
用活動、人事評価制度など専門分野は
様々です。

我々は名前のとおり、リピーターづく
りをどうしよう。リピーターづくりを
もって会社の・店の成長の支援を行うと
いうリピーターづくりの専門家です。

リピーターづくりの専門家というと、
SNS、インスタグラム、LINEアプ
リ、YouTubeなどの相談が多く寄せ
られます。しかし、これらはあくまでも
ツールです。

経営者がいくらツールを勉強しても集
客には繋がりません。
何故なら、ツールは時を経れば廃れる
からです。

ツールは専門家に任せ、経営者がやる
べきことはリピーターづくりです。

リピーターづくりという、広告を出
したりするのが営業とっておられます
が、せっかく初めて来てもらったお客さ
んを逃す店が多くあります。

我々は、「サルをバケツに替える」仕
組みを作ります。

お客さんが減らない仕組み、お客さん
が増え続ける仕組みこの仕組みをきっち
り作った上で、広告・営業を考えていく
ことが重要です。

商売にはリピーターづくりが一番重要

です。
それには3つの理由があります。

1つ目は、「販促費が安い」ことです。
近年は、メール、SNS、YouTube
などの通信インフラが発達し、通信費用
がただみたいに安くなっています。人と
のコミュニケーションを取る費用がた
だなので、既存のお客さんに来てもらう方
が効果的です。

2つ目は、「リピーターが増える」と人
が辞めない」ことです。
従事者を含め人が辞めるのは、結局人
間関係が原因です。(例えば、ムカつく、
言っていることが分からないなど。)

人間関係が崩壊しないためには、従事
者にメリットを与えることです。雇用
関係におけるメリットとは、給与が高い、
休みが多い、残業が少ない、手当が出る
など待遇の向上などで、昔は右肩上がり
で給料が上がっていましたが、これらの
メリットはいずれ当たり前になります。
他にもっといい条件のところがあれば目
移りしてしまいます。

メリットだけでは人間関係をつなぎ止
めることは困難です。
次に、人には「承認欲求」と言うもの
があります。人は褒められたり、認めら
れたりするとうれしいと思えます。これ
がモチベーションに繋がります。

しかし、モチベーションを高めるため
に、よく行われているのが、大声での朝
礼、そろいのジャンパーで空き缶拾い、
トイレ掃除、ありがたうを100回言う
など、行っていること
が多く見られます。

これは、テンション
を高める行為で、別
名「同調圧力による集
団洗脳行為」といって、
モチベーションを高め
る行為ではありません。
上がったテンション



は下がって行きます。又上げるため、同
じ行為を行っていくこととなりますが、
だんだん上がりにくくなります。元より
下になります。これが精神疾患を引き
起こします。
テンションをモチベーションと勘違い
しないことが必要です。
では、モチベーションを高めるため、
職場では何が承認欲求を満たしてくれ
るのか?
全員が満たしてくれず。
先輩・上司などからも承認欲求を満
たされませんが利害関係者では駄目です。
お客さんに感謝されることも、承認欲
求は満たされますが、新規のお客さん
にいくら感謝されても、初めてで社交辞
令感があるので、やはり承認欲求は満た
されません。
最も良いのは、常連のお客さんからの
感謝。これは100%承認欲求が満たさ
れます。
働きがい、やりがいがあれば人は会社
を辞めません。
3つ目は、「リピーターが増える」と経
営者の機嫌が良くなる」ことです。
実はこれが最も重要です。中小・零細
企業の業績は100%経営者の機嫌で決
まります。経営者の機嫌が良かったら会
社は儲かります。
現場で働くスタッフは、機嫌良く働
きたいと思っています。経営者の機嫌が悪
いと、職場にその毒気がまん延し、空気
感(雰囲気)が悪くなります。
何故、経営者の機嫌が悪いのか。それ
は金銭を原因とすることがほとんどです。
だから、リピーターを増やして儲かる
と経営者の悩みがなくなり、現場の空気
が良くなります。そうするとますますお
客さんが増えリピーターが増える。これ
がいちばん大きい。
では、どうやってリピーターを作るの
か。

栄えある受賞 おめでとございます。

受賞されました皆様方の、長年にわたる生活衛生同業組合の組織強化と生衛業の発展のためのご苦労、その顕著な功績に対しまして、敬意と感謝の意を表し、心からお祝い申し上げます。

◎厚生労働大臣表彰

藤本 武 氏

滋賀県美容業生活衛生同業組合 元副理事長

西川 俊 生 氏

(全肉連推薦)

滋賀県食肉生活衛生同業組合 理事長

全国食肉生活衛生同業組合連合会 理事

片岡 哲 司 氏

滋賀県旅館ホテル生活衛生同業組合 理事

◎(一社)全国生活衛生同業組合中央会理事長表彰

高橋 隆 治 氏

滋賀県食肉生活衛生同業組合 副理事長

上田 容 弘 氏

滋賀県すし・料理生活衛生同業組合 理事長

北條 利 幸 氏

(全理連推薦)

滋賀県理容生活衛生同業組合 常任理事

前川 為 夫 氏

(全旅連推薦)

滋賀県旅館ホテル生活衛生同業組合 副理事長

多くの経営者は、リピーターを作るのが難しいと思っています。理由はリピーターの種類が1つしかないと思っただけです。経営者が、リピーターづくりが難しいと思えば新規客の獲得しなくなります。新規客を獲得するためには、コストがかかる、手間がかかる、獲得できなければ心が折れる、人が辞めていくとなる。

実はリピーターの種類は3つあります。

1つ目は、「同経験のリピーター」

2つ目は、「異経験のリピーター」

3つ目は、「時系列のリピーター」

「同経験のリピーター」とは、同じ商品と同じ目的のため買うリピーター

初めて買った店でチーズケーキを買って食べておいしかったので又買った。

「異経験のリピーター」は、同じ商品を買う目的で買うリピーター。

初めて買った店でチーズケーキを買って食べておいしかったので取引先への土産用に買った。

「時系列のリピーター」は、Aという商品を買ったら新たにBという商品を買うと

いったりリピーター。

Aというチーズケーキを買った。帰ってホームページを見るとカロリーの高い商品だと分かった。

同じホームページにBというカロリーを抑えるカ

ロリーカット茶が売っておりこれを買って行った。

ある商品を買ったら新たに違う商品が必要になった。

多くの人がリピーターとは同経験の場合と考えるが、このリピーターの獲得がなかなか難しい。

人間には、そもそも「損失回避思考」があり、損をするのを省いていく習性があり、消去法でも

の考える。

例えば、堂島ロールを買って満足した。次に買

いに行ったら、隣に別のおいしいそうなロールケ

キが売っていた。堂島ロールケーキは間違いなく

おいしいのは分かっているが、別の方がおいしい

可能性も0ではない。一度試そうかという気にな

る。

また、温泉旅行で熱海に行って満足した。今度

は、又熱海に行ったら満足することは分かっている

が、今回は湯布院に行こうかとなる。

これが、「損失回避思考」であり、だからお客

さんですと繋ぎ止めておくことは無理です。

だからこのようなリピーター(同経験)を作っ

てはダメです。

今回は、ファミリーで利用したので、次は宴会で利用してもらおうにはどうしたらいいか。今回は、カプセルで利用したので、次は友達同士で利用してもらおうにはどうすればいいか。といったリピーターを増やすにはどうすればいいか。同経験ではなく異経験を考えることが必要です。

食事をした後何があれば客が便利に思うか。

クリーニングに出した後何があれば客が便利に

思うか。

次へ次へ、客の奥へ奥へ入っていく。その次

の次と五つ奥まで考えることが必要です。

例えばパン屋さんの例、

パンを買いに来たお客さんに、次何をしますかと質問します。

するとコーヒーか紅茶を飲みながら食べるのと

答えが帰ってきました。

そこで何をしたらか、店で紅茶の入れ方教室を始

めました。3000円で20人の応募がありました。

次に紅茶を売り出しました。そうすると紅茶が

売れました。

買ったお客さんが次にホームパーティーを始め

ました。そこで、次にイギリス人の講師を呼んで

アフタヌーンパーティー教室を実施しました。4

回で4800円コースで毎回満杯になりました。

次に何が必要かとなり、ティーカップ、ティー

ソーサー、ティーポットを売りました。店もイギ

リス風に改装し店内で販売すると年商が6倍にな

りました。

あそこの店に行ったら、紅茶も買えるし、パン

も買えるし、○○先生にも会える。

こうなったらお客さんは全部あそこがいいとな

ります。あちこち行くのが面倒くさくなります。

少し高くても一箇所ですら。

他へ行くのが面倒くさくなるのが正しいリピ

ーターである。これは「同経験」ではない。

「時系列のリピーター」で奥へ奥へ入っていくの

が、リピーターの作り方である。

最後に覚えておいて欲しいのは、商売は経済合

理性で勝負してはダメだということ。あそこの大

型店に対して、安く、便利に、早く、省時間を考

えてはダメ。

お客さんは欲しいと思ったものを買う。行きた

いと思っただけに行く。

そのために、1番強烈なのはあちこち行くのが

面倒くさくなる、この感情を作るのが、正しいリ

ピーターの作り方です。

平成三十年度 経営相談員会新年研修会が 開催される。

一月二十一日、滋賀県生活衛生営業経営相談員会の新年研修会が39名出席を得てホテルボストンプラザ津びわ湖において開催されました。

当生活衛生営業指導センターの片岡一郎理事長のあいさつに始まり、滋賀県健康医療福祉部生活衛生課長のあいさつ、冬後の健康について「ヒートショック、インフルエンザ対策等」

講師 大塚製薬株式会社 京都支店営業課課長・健康管理士 橋爪伸行氏



入浴は身体にとって大変有意義なものであるが、入浴中に死亡する人は一年間に一万人を数え、交通事故による死者よりも多いといわれています。入浴中に死亡するのは「ヒートショック」によるもので、入浴中にこのような事故を起こさないための注意点について説明がありました。また、今年はインフルエンザが大流行しており、罹患しやすいのは免疫力が低下した人が多いので、健康に過ごすため乳酸菌の有効性について説明がありました。

2「消費税の軽減税率、インボイス制度等について」
講師 大津税務署法人課税第1部門統括国税調査官 横手広介氏

消費税の軽減税率制度が平成三十一年一月から実施されるにあたって制度のポイントについて説明がありました。

軽減税率制度はすべての事業者の方に関係があり、次の点について詳しくお話いただきました。



日々の取引や経理にどのような影響があるのか、日々の業務で対応が必要となること、軽減税率の対象品目について、帳簿及び請求書等の記載と保存について、また、インボイス制度の導入についても、適格請求書等に関してくわしい説明がありました。

3「働き方改革関連法案および最低賃金制度の周知・各種助成金の活用など」
講師 社会保険労務士 山田真由子氏

「働き方改革」のポイントについて、また、具体的な内容として同一労働同一賃金、罰則、付き時間労働の上限制の導入など、さらに関連する法律の概要や、長時間労働の是正、非正規雇用の処遇改善について説明がありました。また、制度が導入される際の助成金についても説明がありました。



4「0円で8割をリピーターにする集客術」ビジネスは心「理学」

講師 リピーター創出コンサルタント 顧客リピーター総合アドバイザー 代表取締役 研究員 丸岡 謙一氏

リピーターとは何か。何故リピーターを増やすことが大事なのか。どうすればコストをかけずにリピーターを増やすことができるか。など大変有意義な講演がありました。

(講演内容の詳細は第一面に掲載)



後継者育成支援事業 出前インターンシップを実施しました。



指導センターでは、事業の柱として後継者育成を掲げていますが、その一つとして出前インターンシップを推し進めています。今年度も美容、美容、すし・料理、食肉の各生活衛生同業組合の協力により、小学校ではキャリア教育の一環として、また中学校では職場体験の事前研修として、またインターンシップを実施しました。組合からは、それぞれの職業について実演・実習を織り交ぜながら仕事内容や生きがいなどについてお話しをしていただきました。また指導センターでは、お仕事や生活をする上で大切なことの一つ「あいさつ」や生活衛生の公衆衛生についてお話ししています。

●5月16日「米原市立河南中学校」
2年生27名



チャレンジウィーク事業の事前学習として「職場体験マナー講座」の講師として、指導センターから「接客」時のあいさつ、大切さ、身だしなみ、言葉づかい、笑顔に、また、生活衛生で大切な「衛生（手洗い）」について、手洗いチェックカードを用いてお話しをしました。

●6月1日「長浜市立木之本中学校」
2年生40名



チャレンジウィーク事業の事前学習として、美容の実演と実習の出前授業を行いました。仕事のやりがい、うれしかったことなど美容組合の副理事長からお話をいただきました。指導センターからは、「仕事とあいさつ」についてお話しをした後、生営業と手洗いの大切さについてお話しをしました。(協力：美容組合)

●7月17日「松風学園椋根総合高校」
1年生209名



県教育委員会生涯学習課と連携し、彦根バシティシネマにおいて映画館のお仕事の話を支配人から聞いた。映画「羊と鋼の森」を鑑賞しました。生徒から「普段当

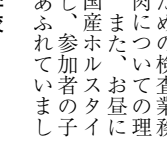
たり前のように入って見ている映画館は、たくさんの人に支えられていることが分かりました。すごい良い経験が出来ました。」との感想が寄せられています。

●8月1日「親子でお肉の教室 大津市と共催実施」
於、食肉衛生検査所



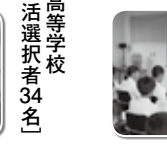
大津市保健所食肉衛生グループ開催の夏休み親子講座「食肉の安全確保と近江牛」に共催して、当センターの振興事業の一環として滋賀県食肉生活衛生同業組合(西川俊生理事長)の協力を得て実施しました。当日の参加者は、大津市が募集した希望者の中から抽選で選ばれた大津市在住の親子約10組20人で、近江牛のDVD視聴や竜王町の岡喜牧場の見学の後、近江八幡市の滋賀県食肉衛生検査所と食肉流通拠点の滋賀食肉センターで食肉の安全確保のための検査業務等の説明を受けるなど、お肉についての理解を深めていただきました。また、お昼には同会場で「近江牛」と「国産ホルスタイン牛」の試食を焼肉で実施し、参加者の子どもたちから満面の笑顔があふれていました。

●9月12日「甲賀市立甲賀中学校」
2年生84名



チャレンジウィーク事業の事前学習として、指導センターから「接客」時のあいさつ、大切さ、笑顔について、また、生活衛生で大切な「衛生」についてお話しをしました。

●9月20日「滋賀県立東大津高等学校」
3年生 消費生活選択者34名



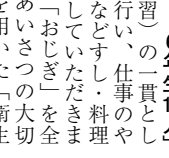
キャリア授業の一貫としてすしの正しい食べ方や使用する道具類の講義、巻き寿司、いなり寿司、巻き寿司の作り方の実習について詳しく説明。併せて、指導センターよりあいさつや接客の話、「衛生(食中毒)」についてお話しをしました。

●11月26日「甲賀市立大原小学校」
6年生38名



理容の実演と実習の出前授業を行いました。仕事のやりがい、うれしかったことなど理容組合の方からお話ししていただきました。当センターからは、「仕事とあいさつ」についてお話ししました。

●12月5日「甲賀市立甲南第三小学校」
6年生11名



キャリア教育(生き方学習)の一貫として「すし」の実演と実習を行い、仕事のやりがい、うれしかったことなどすし・料理組合の副理事長からお話ししていただきました。当センターからは、「おしぎ」を全員にしてみたいながら「あいさつ」の大切さ」と手洗いチェックカードを用いた「衛生(手洗い)」についてお話しをしました。

●12月12日「滋賀県立八日市養護学校」
8名



就業学習の一環として「食肉」のお話しと、仕事のうれしかったことや大変なことなど食肉組合の副理事長からお話ししていただきました。また、「近江牛」と「輸入牛」の試食を焼肉で実施し、子どもたちから満面の笑顔があふれていました。当センターからは、「あいさつ」の大切さや手洗いチェックカードを用いた「衛生(手洗い)」についてお話しをしました。

●1月29日「M・H・O美学院中等学校」
授業の一貫としてすしの正しい食べ方や使用する道具類の講義、巻き寿司、いなり寿司、にぎり寿司の作り方について実習をしながら詳しく説明。併せて、指導センターよりあいさつや接客の話、「衛生(食中毒)」についてお話ししました。



(協力：すし・料理組合)

指導センター・生活衛生協会の活動

- 4月 4日 第1回生活衛生関係営業経営改善資金特別融資審査会 於：板金会館相談室
 9日 第5回会館建替企画運営委員会 於：ピアザ淡海
 27日 第6回会館建替企画運営委員会 於：ピアザ淡海
 5月15日 第7回会館建替企画運営委員会 於：ピアザ淡海
 16日 出前インターンシップ（米原市立河南中学校）「接客について」 指導センター
 21日 第2回生活衛生関係営業経営改善資金特別融資審査会 於：板金会館相談室
 25日 第3回生活衛生関係営業経営改善資金特別融資審査会 於：板金会館相談室
 31日 指導センター第1回理事会、生活衛生協会第1回理事会 於：公庫大津支店会議室
 6月 1日 出前インターンシップ（長浜市立木之本中学校）「美容業」「接客について」 協力：美容組合
 18日 指導センター定時評議員会、生活衛生協会通常総会 於：公庫大津支店会議室
 25日 平成30年度滋賀県生活衛生大会、知事・協会長表彰式 於：アヤハレークサイドホテル
 7月 2日 経営相談員会総会および生衛業の感染症対策研修会 於：ロイヤルオークホテル
 3日 第4回生活衛生関係営業経営改善資金特別融資審査会 於：板金会館相談室
 13日 近畿ブロック経営指導員会議（神戸市） 於：ANAクラウンプラザ神戸
 17日 出前インターンシップ（松風学園彦根総合高校）「映画教室」 協力：興行協会
 18日 第5回生活衛生関係営業経営改善資金特別融資審査会 於：板金会館相談室
 20日 日本政策金融公庫との生衛組合事務局との生活衛生融資連絡協議会 於：ピアザ淡海
 25日 標準営業約款審査会 於：板金会館3F相談室
 8月 1日 「親子でお肉の教室」大津市と共催で実施 於：食肉衛生検査所
 21日 第8回会館建替企画運営委員会 於：ピアザ淡海（オンディーヌ）
 9月 1日 生衛しが（71号）発行
 10日 経営相談員・経営特別相談員研修会 於：琵琶湖ホテル
 12日 出前インターンシップ（甲賀市立甲賀中学校）「接客について」 指導センター
 20日 出前インターンシップ（滋賀県立東大津高校）「すし業」「接客について」 協力：すし・料理組合
 20日 第6回生活衛生関係営業経営改善資金特別融資審査会 於：板金会館相談室
 10月 1日 平成30年度滋賀県生活衛生団体役員等名簿の発行
 21日 大津市健康フェスティバルに出店（健康入浴PR、理容組合と共催で頭皮診断） 於：明日都浜大津
 26日 第9回会館建替企画運営委員会 於：ピアザ淡海2階201会議室
 11月11日 クリーニング業務従事者講習会 於：アヤハレークサイドホテル
 12日 経営相談員会研修会「お腹から声を出して心も体も健康に」 於：錦茶屋
 14日 生活衛生営業指導センター近畿ブロック会議 於：和歌山県 ホテルアパローム紀の国
 20日 主幹大津税務署との税務研修会、公庫との生衛貸付連絡会 於：ロイヤルオークホテル
 30日 喫茶組合による飲食業の生衛貸付推進協議 於：ホテルポストンプラザ草津びわ湖
 12月 2日 クリーニング師研修会 於：ピアザ淡海
 3日 指導センター第2回理事会、生活衛生協会第2回理事会 於：滋賀ビル会議室「比良の間」
 17日 生活衛生協会第3回理事会 於：公庫大津支店会議室
 18日 第7回生活衛生関係営業経営改善資金特別融資審査会 於：板金会館相談室
 1月 6日 家森（県議会議員）顧問との懇談会 於：甲賀市「錦茶屋」
 21日 経営相談員新年研修会 於：草津市ホテルポストンプラザ草津びわ湖
 23日 第8回生活衛生関係営業経営改善資金特別融資審査会 於：板金会館相談室
 25日 生衛業振興事業に関する打合せ会議 於：ピアザ淡海2A会議室
 29日 出前インターンシップ（MIHO美学院中等教育学校）「すし業」「接客について」 協力：すし・料理組合



旅館ホテル組合

改正食品衛生法の
衛生管理普及を図る

滋賀県旅館ホテル生活衛生同業組合（山本清蔵 無理事長）では、平成30年度の厚生労働省「生活衛生関係営業対策事業費補助金」により、県内の旅館ホテル業界の向上発展を目的として、改正食品衛生法で制度化された「HACCPの考え方を取り入れた衛生管理」の普及を図るため、「危害要因分析を取り入れた衛生管理推進事業」が実施されており、具体的には、まず、「今回の改正内容に関する説明会」を県下各地で開催した後、各施設の計画書や記録を残すための書式等を作成するための「ワークシヨップ形式」の勉強会を開き、新制度にスムーズに移行できるよう、組合としてサポートするものです。

すでに、説明会が9月中に県下6か所で開かれ、組合員120施設（144人）が受講しました。その後、ワークシヨップも10月、1月に県下6か所で開催し、130施設（180名）が受講し組合員の約80%の方が新制度に対応することとなります。

今後、この事業は他の飲食組合へとつながっていく予定です。



社交組合

大好評！
『彦根夜さんぽ』を発行

滋賀県社交飲食業生活衛生同業組合（大橋外 美理事長）では、このたび、美大生（京都造形芸術大学）の有志メンバーによる取材、編集の協力を得て、滋賀県最大の歓楽街である彦根市の「袋町（ふくろまち）」の街歩きガイドブック『彦根さんぽ』（B5 24ページ）を発行し、大変好評を博しております。美大の学生さんの目線により、夜の袋町がインスタ映えするフォトガイドブックになりました。美大生曰く、「ぜひご覧になって、彦根の夜をゆっくりおたのみ下さい」とのことです。また、このフォトガイドブックは、国内最大のクラウドファンディングサイトMakeake（マクアケ）へも公開されました。



理容組合

理容組合の事務局が
新事務所に移転!!

滋賀県理容生活衛生同業組合の事務局が、従来の現在の守山市川田町から、指導センターや各生活衛生同業組合が仮事務所として使用している大津市打出浜の「滋賀県板金工業組合会館」の3階に移転しました。

旧来の滋賀県生活衛生会館が、老朽化のため10階建てマンションビルに建替えられた後、2階部分の新事務所に各生活衛生同業組合や指導センター等が入居する予定をしております。理容組合も、名実ともに県内各生活衛生団体の新たな拠点となる新事務所に移転します。これに先立ち、仮事務所として使用している「滋賀県板金工業組合会館」の3階に移転しました。

新事務所の所在地

〒520-0806

大津市打出浜、13番39号

滋賀県板金工業組合会館3階

TEL 077-510-1010

FAX 077-510-1011

生活衛生同業組合の組合員のみさまへ

日本公庫の生活衛生改善貸付のご案内

生活衛生改善貸付は、生活衛生関係営業における小規模事業者の経営改善を図るための制度です

ポイント 1

無担保・無保証人の融資制度です

ポイント 2

返済期間にかかわらず、利率は一定です

ポイント 3

生活衛生同業組合等の長の推薦が必要です

生活衛生改善貸付 概要

ご利用いただける方	生活衛生同業組合の経営特別相談員が行う経営指導に基づいて、生活衛生同業組合または生活衛生営業指導センターの長の推薦を受けた方 推薦を受けるには、次の条件をすべて満たしていることが必要です 1 営業許可などを受けている生活衛生関係業者であること 2 常時使用する従業員が5人（旅館業および興行場営業は20人）以下の法人または個人であること 3 原則として6ヵ月以上、生活衛生同業組合等の経営指導を受けていること 4 最近1年以上、同一地区で同一事業を営んでいること 5 所得税、法人税、事業税及び都道府県民税や市町村民税（均等割を含みます）を原則として完納していること
ご融資額	2,000万円以内
ご返済期間	設備資金10年以内（2年以内） 運転資金7年以内（1年以内）
利率（年）	特別利率F（1.11%：平成31年2月1日現在・年利）
担保・保証	無担保・無保証人
ご利用の手続き	<div style="text-align: center;"> <p>推薦</p> <p>ご融資</p> </div>

くわしくは、生活衛生同業組合、生活衛生営業指導センターまでお問い合わせください。

<相談・申込先>

滋賀県理容生活衛生同業組合	077-510-1010	滋賀県美容業生活衛生同業組合	077-524-2313
滋賀県旅館ホテル生活衛生同業組合	077-522-2553	滋賀県すし・料理生活衛生同業組合	077-526-0360
滋賀県喫茶飲食業生活衛生同業組合	077-545-3502	滋賀県クリーニング生活衛生同業組合	077-522-3824
滋賀県食肉生活衛生同業組合	077-526-0477	滋賀県公衆浴場業生活衛生同業組合	077-524-2312
生活衛生同業組合滋賀県興行協会	0749-49-2400	滋賀県社交飲食業生活衛生同業組合	0749-24-3242

公益財団法人滋賀県生活衛生営業指導センター

TEL : 077-524-2311 <https://www.shigalife.or.jp/>