

# アクティブ サポート 京都

Active Support Kyoto

京都産業21のビジネス情報誌

11

Nov. 2004. No.014

<http://www.ki21.jp>

## CONTENTS

異業種京都まつり2004	1 > 2
中小企業総合展2004	3 > 4
創援隊交流会指導事例	5 > 6
起業家フォーラム2004	7 > 8
産学公連携 大学リエゾンオフィス紹介	9
京都ビジネスパートナー交流会2005	10
外注(下請)取引適正化推進月間	11
設備貸与制度	12
受発注コーナー	13
遊休機械設備コーナー	14
行事予定表	15

**京都ビジネスパートナー交流会2005**

~2005年2月8日(火)-9日(水)~

国立京都国際会館

がんばる企業を支援します。

財団法人 **京都産業21**

Kyoto Industrial Support Organization 21

# 産学連携で新ビジネス創出を!! 異業種京都まつり2004 開催される

10月21日(木)、京都全日空ホテルにおいて、第8回「異業種京都まつり」が開催されました。オープンセレモニーでの「モノを持ち寄って、出展企業同士が互いに知り合おう」というあいさつから始まりました。オープン前から会場は多くの来場者でにぎわっており、活気あるテーブル交流会が行われました。



- 10:15 オープニングセレモニー
- 10:30 異業種京都まつり  
テーブル交流会開始
- 11:00 産学交流プレゼンセッション開催  
大学のシーズ、大学のPR
- 13:00 ケータイ産業文化研究会  
オープンセミナー開催
- 15:00 情報化プラザ開催
- 17:10 情報交流懇親会

## テーブル交流会

テーブル交流会では、950名を越える来場者を集め、また、企業・団体・大学研究機関から88テーブル出展しました。伝統産業からIT産業まで、中小企業が自慢の商品を出展し、新商品の売り込み、販路開拓、コラボレーションなどを図りました。まずは知り合うことから新しいビジネスが生まれてくると、交流会では産学・業種などのジャンルを越えて活発な商談が行われました。



## 産学交流プレゼンテーション

今回は関西地区の16大学が参加し、産学交流プレゼンテーションが開催されました。そして大学のシーズ、大学のPR、大学発ベンチャーのプレゼンテーションが行われました。内容の濃い、熱気あふれる企画に多くの参加者が集まりました。

産学交流プレゼンテーションでは、5大学がそれぞれのユニークなビジネステーマを発表しました。

まず、京都造形芸術大学リエゾン室・浅笠事務局長より、産学公連携の目的・連携パターン・研究分野と実績・連携事業の流れ・具体的な用途開発とデザインの発表と、大学のもつ知的資産を最大限に活用していく目的や方向性が述べられました。



次に、京都工芸繊維大学・龍谷大学との大学発ベンチャーとして、2003年10月に法人化した(有)AirNavi環境計画から、換気性向上と空調ロス改善と同時に解決する新しい局所換気システムが発表されました。今後の事業展開において、新しいパートナーの出現が望まれます。

京都産業大学の物部氏からは、共同研究成果報告と特許技術の紹介がありました。また、産学連携活動はリエゾンオフィスが中心となり、プロジェクトで企業ニーズに対応していることなどが発表されました。

そして、BKCリエゾンオフィス・産学連携コーディネータ松田氏より、立命館大学に



おける中小企業の産学連携事例の成功する5つの秘訣(①夢と社会的大義であること ②新規の研究的要素があること ③パートナーとなる技術者がいること ④補助金等を積極的に活用すること ⑤適切なコーディネーターが必要であること)が述べられました。さらに松田氏は、「立命館大学の敷居は高くありません。リエゾン・オフィスのスタッフは全員が民間企業出身者です。気軽に相談に来てください。」と締めくくられました。



最後に、池坊短期大学の蔵重教授が「伝統と創造 Tradition and Creative」と題して、花と日本人・文化・精神性について講演されました。生け花の実演も行われるなど、楽しい時間となりました。また「伝統と創造」を学び、社会のニーズにあった学生を育て、送りだしている同大学についてのPRもなされました。

5つの大学からのプレゼンテーションは、それぞれがユニークなテーマであり、今後大学発ベンチャーとして法人化の加速を期待させるものです。このプレゼンテーションによって、産学連携のイメージが明確となりました。発表後は個別の名刺交換も行われ、今後の具体的な連携がすすんでいくものと思われます。

## ケータイ産業文化研究会オープンセミナー開催

2つのテーマでセミナーが開催されました。いずれのテーマでも、多数の聴講者が今後のケータイのもつ課題や展望について学びました。

### 「個人情報保護法の施行に向けた情報セキュリティマネジメントシステムの構築」



講師:谷口雅通氏  
(株)NTTドコモ関西  
お客さまサービス部  
システム運用担当  
課長)

### 「モバイルコンテンツの次世代展望」



講師:渡辺則幸氏  
(P-wave(株)  
代表取締役社長)

## 情報化プラザ開催 多数の受講者が参加

講師は(有)ダイコンサルテイング代表取締役・中小企業診断士の坂田岳史氏。「IT再発見!これをやらなきゃ儲からない!IT活用の前に経営者がやること10ヶ条」をテーマとして、経営者のためのIT導入への基本について、失敗談を交えながら、やさしく、わかりやすく講演していただきました。



### ● IT活用10ヶ条 ●

- |                       |                       |
|-----------------------|-----------------------|
| 第1条:ITの威力を確認する        | 第2条:常に外部環境を見て、将来を予測する |
| 第3条:戦略策定とIT活用目的を明確にする | 第4条:創造の場をつくる          |
| 第5条:成功要因と業務改善プランをつくる  | 第6条:最新ITを知る           |
| 第7条:投資対効果を明確にする       | 第8条:IT企画書をつくる         |
| 第9条:全員参加でITをつくる       | 第10条:効果を測定し改善する       |

## 情報交流懇親会

テーブル交流会終了後、立食パーティが開かれました。交流会での商談が続き、新たな名刺交換も行われるなど、異業種京都まつり2004のエンディングにふさわしいものとなりました。



【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 産業情報部

TEL:075-315-8677 FAX:075-314-4720  
E-mail:info@ki21.jp

# 「情報を得る、動きを読む、反応を感じる」 ための絶好の機会

— 自社の魅力をブースに詰めて、新たなビジネスチャンスをつかむ —

9月29日、30日、10月1日の3日間、東京国際展示場において、経済産業省中小企業庁・関東経済産業局の主催により、「中小企業総合展2004」が開催されました。当財団が窓口となり、京都から10社・1グループが自社製品のPRと同業種・異業種との出会いの場を広げるため、積極的に参加しました。



なお、本展示会については、引き続き財団ホームページ「Virtual 展示会」(<http://www.ki21.jp/tenji/index.html>)においてもご紹介しておりますので、ご覧ください。

## 参加出展企業

栄進電機(株) TEL:075-441-0544 URL:<http://www.jade.dti.ne.jp/~eishinkk>  
(有)ティーズ・コーポレーション TEL:075-813-7321 URL:<http://www.suikinkutsu.net>

### 伝統技術とハイテク音響技術の融合、積極的なコラボレーションで次代に挑戦します

栄進電機(株):軽量小型圧電スピーカー、地場銘竹とLEDを融合させたイルミネーション照明などの製作販売  
(有)ティーズ・コーポレーション:水琴窟の総合プロデュース

今回は、栄進電機(株)と(有)ティーズ・コーポレーションとの共同ブースで参加しました。「京ブランド」をテーマに、電子水琴窟「蓬壺」や陶芸作家とのコラボレーション商品である音響・照明機器などを展示。伝統工芸や京都で活躍する作家との積極的なコラボレーションを行い、オブジェとして注目度の高い商品を主力品としてPRしました。軽量小型圧電スピーカーの多様な利用方法などを提案することで、認知度を高めたいと考えています。多業種の参加する展示会では、提携していける可能性のある企業との出会いがあると実感しました。



(株)ビースパッタ TEL:075-631-4378 URL:<http://www.be-sputter.co.jp/>

### 独自の薄膜技術によりナノレベルの成膜を可能にしました

スパッタリング、イオンプレーティング真空蒸着などの薄膜加工

当社は、独自の真空技術を利用したスパッタリング法による表面加工で多様なニーズに対応しています。ナノレベルの薄膜加工を積極的にPRしました。すでに首都圏においても多くの顧客があります。ブースに来てくださったお客さまとのフェイストゥフェイスの情報交換は重要なものでした。今後も関東のマーケットに対し顧客情報の収集と販路開拓を積極的に展開していく予定です。そのためには、全国から600社が集結したこの展示会で、多くの業界からの顧客ニーズを探り、今後の販売計画に活かしたいと考えています。



(株)セネック TEL:075-672-0611 URL:<http://www.cenec.co.jp>

### 先端技術を駆使し、樹脂・金属加工ニーズにおこたえています

樹脂・金属加工、車両運行管理事業、人材派遣事業、一般貨物運送事業

樹脂・金属加工において、27年間培った加工技術で主に半導体機器部品・医療用機器部品・電子機器部品・プラント設備などの部品を製作しています。今回の展示は、試作モデルと量産の樹脂・アルミ加工部品です。また、少量生産に対応する生産システムを確立し、多様なニーズに柔軟に対応できる体制をアピールしました。装置メーカーからの受注に対しても、高品質製品をジャストインタイムで提供できることをPRしました。さらに今年は横浜営業所を開設。東京を中心とした関東のマーケットに販路を開拓し、実績をあげたいと意気込んでいます。



(有)三翔精工 TEL:0774-28-2661

### 極小部品の切削技術で注目を集めました

通信衛星部品・地下ファイバーケーブルの接続コネクタ部品など比較的小さな製品を数百～数千個単位で精度を安定させた物作り

肉眼では見えない程の極小サイコロや削りだし多連リングなど、自社オリジナルの特殊技術を使い、切削の可能性に挑戦しています。今回は、自社の特殊技術を広く知ってもらうことが第一目的で参加しました。ブース内に数台の顕微鏡を設置し、極小部品を展示。極小部品の精度の高さと作業効率をアピールしました。こうした展示会では、限られた関西圏の顧客のみならず、多業種からの注目も期待できます。反応も上々で、興味を持っていただいた企業との交流を深めることで、ビジネスチャンスが生まれると考えています。また、他の出展者から学ぶことも多く、開発のヒントにつながるチャンスでもあったと感じました。



(株)西嶋製作所 TEL:075-603-2233 URL:<http://www1.odn.ne.jp/nsjms/>

### 柔軟な発想でニーズを読み、ニーズに応える製作所

科学計測機器、分析機器、医用機器、産業機器、航空電子機器等のユニット組立及び完成品組立及び半導体製造機器部品の金属又は樹脂の精密機械加工、他

超精密分野に挑み、お客様の技術開発に協力しながらのモノづくりを基本姿勢に、超精密・超複雑・高品質・高性能・高サービスを提供しています。展示会への参加は、業界・異業種業界の情報収集と、人との出会いが第一目的でした。業務運営には「時代遅れの考えと固定概念」にとらわれることが一番マイナスになります。各地から多くの企業が集まるこのような展示会は、自社の方向性や考え方を客観的に見直し、確認するチャンスです。そうした情報収集を代表者自らが率先しておこない、社内に伝達することが大切だと考えています。今回も、ブースを訪ねてくださった方々、あるいは会場で出会った企業との交流が図れたと満足しています。



丹後機械工業協同組合 (丹後テクノセンター) (株)積進 TEL:0772-62-1020 URL:<http://www.sekishin.co.jp/>  
TEL:0772-62-0263 URL:<http://tango-tc.jp> (株)大宮日進 TEL:0772-68-0800 URL:<http://www.nissin-mfg.co.jp/omiya-index.htm>

### ハイテクランド丹後発のチャレンジ精神と高精度の技術に反応上々

(株)積進:半導体製造装置、各種産業用装置、機械の設計から加工、組立、調整まで  
(株)大宮日進:各種精密機械部品の精密鍛造品の生産。建築用金具、農機具部品、その他の精密鍛造品製作

今や200社以上の機械金属関連企業が集積するハイテクゾーンとして注目を集める丹後地方。丹後機械工業協同組合には、精密型打鍛造や鋳造の素材加工・精密機械部品加工・精密機械装置製造・熱処理・表面処理加工など機械金属加工をメイン事業とする中小企業が100社あまり参加しています。組合員企業間の技術提携、新技術分野開拓を積極的に進めています。中小企業総合展などへの参加も積極的に行い、全国から集まった企業との交流、丹後機械工業組合参加企業のPRにつとめています。今回は、(株)大宮日進、(株)積進がブース展示を行い、丹後発の機械工業技術の精度の高さとチャレンジ精神をアピールしました。付加価値の高い技術の集積ゾーンとして、丹後への関心の高さを感じました。



(株)栗田製作所 TEL:0774-88-4811 URL:<http://www.pekuris.co.jp>

### 素材表面を改質し、高付加価値を追求しています

パルス電源&直流電源、3Dパック成膜装置の販売・加工

東京の展示会には年1回は出展し、東京のマーケットの情報収集と顧客との交流を図っています。東京方面にはすでに多くの顧客があり、ニーズの探索に展示会への出展は欠かせません。今回の展示は、新しい事業の柱に育てたいと考えている成膜技術とその応用製品をPRしました。当社の高密度厚膜DLC(ダイヤモンド・ライク・カーボン)コーティング技術は、(財)京都産業21選定、2003年度京都中小企業技術大賞受賞企業・優秀企業賞に選ばれていることもアピールしました。また、当展示会には出展企業が多く、将来当社の顧客になることも考えられるため、積極的な情報交換を行いました。反応も上々で多くのお客さまにブースへ来ていただきました。



(株)松菱製作所 TEL:0774-23-5121 URL:<http://www.matubisi.co.jp>

### 設置場所にぴったり収まるオンリーワンの冷蔵庫を造ります

業務用冷蔵機器の製造・販売

「オンリーワンの冷蔵庫」をキャッチフレーズに、設置場所の形状にぴったり合わせた業務用冷蔵庫・ワインセラーを製作販売しています。この展示会への参加は、関西圏のみならず広く自社をアピールすることが目的でした。主力製品として展示したのは、店内設置型の高級感のある家具調仕上げワインセラー「京」。ワインの試飲会をブースで開催するなど、注目を集めました。店舗設計をしている建築家など、多方面からの反応がありました。



【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 産業振興部  
マーケティング支援グループ(鳴海)

TEL:075-315-8590 FAX:075-315-9240  
E-mail:kigyo@ki21.jp

## 「効果的なプレゼン手法」Part1 プレゼンテーションは企業の明日を決める

吉田史朗先生には、新たなベンチャー支援組織「創援隊」交流会において、プレゼンテーションのハウツウをご指導いただいています。交流会では隊員の皆さまから好評をいただき、成果をあげています。

本誌では2回シリーズで、吉田先生にプレゼンテーションについて教えていただきます。プレゼンテーションの背景には広大なビジネスが広がっています。これを機会にさらなるプレゼンテーションの技術・能力を高めてください。



S&Gビジネスディレクション(株)  
代表取締役社長 吉田 史朗 氏

### <講師プロフィール>

1950年生まれ。関西学院大学大学院商学研究科修士課程(MBA)、プラントエンジニアリング会社を経て1986年ソーケンマネジメント(株)入社。チーフコンサルタント、取締役コンサルティングマネージャー、常務取締役総合企画室長、専務取締役エグゼクティブコンサルタント、代表取締役社長を歴任し、2002年S&Gビジネスディレクション(株)設立と同時に代表取締役に就任。中小企業診断士、日本ベンチャー学会会員、リクルート「アントレカレッジ」主宰、中小企業庁「中小企業白書」作成講師、徳島大学非常勤講師。著書に「日本型ベンチャー成功の秘訣」(東洋経済新報社)他多数。

### ●プレゼンテーションは科学

経営者がビジネスを前へ進めるために、良いアイデアを相手に伝えるのは重要なことです。

創援隊では20分という舞台を提供してプレゼンテーション行っていますが、20分間といえども多くの方々から自社の製品を聞いていただくということは、多大な経済的価値があると考えられます。しかし20分間、自分の考えや思いを一生懸命に話すだけでは相手に伝わりません。気分や情念では聞き手には届かないのです。つまり、プレゼンテーションは科学であり、「プレゼンテーション技術」

ともいえる周到な準備が必要です。出たとこ勝負などではもってのほかです。プレゼンテーションを成功させるのは話上手な人ではありません。限られた時間で効果的にパフォーマンスできる人なのです。

「技術者だからプレゼンテーションはできない」などということをよく聞きますが、それはプレゼンテーションをよく理解していない人の誤りです。周到な準備さえしていれば、だれにでもできることなのです。

### ●ドラマのシナリオづくり

プレゼンテーションで大切なことは、第1にその目的が




# 地球のココロおどらせよう

ゲームソフトから  
モバイルコンテンツまで  
多彩なデジタルエンターテインメントを  
創造し、広く社会に貢献します。

**株式会社 トーセ** 〒600-8091 京都市下京区東洞院通四条下ル  
TEL.075-342-2525 FAX.075-342-2524

事業内容…◎ゲームソフト企画・開発 ◎モバイル・インターネット関連コンテンツ企画・開発・運営  
グループ会社…株式会社ティーネット/東星軟件(上海)有限公司/東星軟件(杭州)有限公司/Tose Software USA, Inc.

ホームページ <http://www.tose.co.jp/> <証券コード4728、東証・大証一部上場>

明確であるということです。新しい商品を探しに来た人に、ビジネスパートナーを求めている人がプレゼンテーションをしてもかみ合いません。何のためなのかをはっきりさせることが、情報を伝えるための第一段階となるのです。

第2に、ドラマを作ることです。20分ならばその時間でストーリーを組み立てます。先に犯人をわからせておいてから、トリックを明かしていく手法もあるでしょうし、順序立てて犯人を探しだしていくパターンもあるでしょう。

どちらにしても、起承転結の流れでつくるのがわかりやすいと考えられます。20分間の場合、シナリオは1分1枚を目安として、20枚を設計します。

「起」=自己・自社の紹介です。新商品や新システムをプレゼンテーションする場合は、本業を紹介しておきます。「承」=目的を話します。商品売りに来たのか、契約を求めてきたのかを相手に理解してもらうことができます。「転」=新商品が生まれたいきさつ、中身の紹介をします。起承転結のシナリオづくりは4等分ではなく、ダイヤ型にします。つまり、「承」「転」の部分でふくらませるのです。

最後に「結」=商談ためのアウトラインの数値などを示し、感謝を込めたあいさつで締めくくります。聞き手が引き込まれるよいドラマづくりをめざしてください。

しかし、聴衆がそのすべてを記憶することはまずありません。印象に残るキーワードが2~3個あればよいでしょう。そして、話は決してもどらないことです。話がもどると、相手はそれまで聞いていた話がムダだったと考えます。

## ●何のためのプレゼンテーションか

プレゼンテーションで新商品の説明をただで、お客さまとの商談が成立するなどということはありません。例えば新商品のプレゼンテーションというのは、聞き手で

あるお客さまにその商品のメリットを理解していただき、商談・購買という実行に移してもらえるよう仕向けていく手段なのです。

話す速度は普段よりゆっくと、方言は意識しなくて結構ですが、専門的な言葉は避けます。手を自然な位置に置くと話中にジェスチャーがしやすくなります。

だれでも人前で話すときはあがってしまいますが、ひとこと二言話せば落ちついてくるものです。重要なのは、原稿を見ずに聴衆に向かって話すということです。聴衆の数によって違いはありますが、話の内容に首をかしげている人に向かって話していると、だんだんプレゼンテーションの勢いが失われていきます。会場を見渡して、うなづいてくれている人に話しかけるというのが原則です。

## ●パワーポイントの利用

原稿を見ないで話すためには、プレゼンテーションのためのツールといってよい、パソコンソフトのパワーポイントを利用します。

パワーポイントというのは、紙芝居であると考えてよいでしょう。つまり、20枚の紙芝居を起承転結でつくるといことです。プレゼンテーションの会場で、スクリーンにパワーポイントを映しだして説明することで、原稿を見ずに話すことができます。パワーポイントでは表現できない行間を言葉で補うことにより、文字と言葉の共同作業ができるのです。文字以外にも、グラフ・写真・動画などでバランスよく表現することが重要です。耳からの話だけではなく、パワーポイントを利用することで目に焼き付けることができるのです。

次号、Part2では、パワーポイントの利用について、具体的にお話しします。

【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 新事業支援部  
新事業課(小寺・泉)

TEL:075-315-8848 FAX:075-323-5211  
E-mail:shinjigyo@ki21.jp



人材派遣はパソナ。

- 人材派遣/請負
- 新卒派遣
- 人材紹介
- 再就職支援

ホームページ [www.pasona-kyoto.co.jp/](http://www.pasona-kyoto.co.jp/)

株式会社パソナ京都

京都本社 TEL.075-241-4447

京都市下京区四條通堺町東北角四條KMビル4階

滋賀支店 TEL.077-565-7737

草津市大路1-15-5ネオオフィス草津

© by Sean Hepburn Ferrer and Luca Doti. © MARK SHAW/MPV/ORION PRESS

# 起業家フォーラム2004 開催される

10月2日(土)、京都リサーチパーク1号館・サイエンスホールにおいて、起業家フォーラム2004が開催されました。川分陽二氏による基調講演では、起業をめざしている方へのアドバイスとなるベンチャーの現状・方向性などをお話しいただきました。さらに当財団の起業家セミナー卒業生で、今年起業された森好徳氏の体験談も披露されるなど、貴重な講演会となりました。講演概要は以下のとおりです。

基調講演

## 「やればできる夢の実現」 ～起業から上場までの熱き想い～

### ● 京都はベンチャーが起業しやすい

当社は、ベンチャーキャピタルとして上場を目指すベンチャー企業成長のための支援を行っています。本社を京都に置き、設立3年目に上場を果たし、現在約45名の社員がいます。

今、日本は、世界一上場しやすい国となっています。ベンチャー育成のための規制緩和により、上場の条件が緩やかになりました。成長性と内部管理がしっかりしていれば上場できるのです。

京都で起業した理由は、ベンチャーキャピタルとして活動しやすいからです。日本で最初に民間ベンチャーキャピタルが生まれたのも京都ですし、大学密度が高いので、将来は日本のシリコンバレーにもなりうると思っています。

### ● 起業は何のためなのか

まずは何のために起業するのかを確認することが大切です。どういう人生を送りたいのか?何をしたいのか?何をすることが向いているのか?今までの自分自身の棚卸しをしてみることで、また、社会貢献性も重要な成功の秘訣といえるでしょう。起業の目的がお金もうけだけでは長続きににくいのです。

成長している分野を見つけ、世の中の流れに乗っていくことも大切です。まわりの応援を得るためには、なるべくわかりやすい、説明しやすい事業がよいでしょう。



フューチャーベンチャーキャピタル(株)  
代表取締役社長 川分 陽二 氏

### <講師プロフィール>

1977年京都大学法学部卒業後、(株)住友銀行(現(株)三井住友銀行)入行。1989年日本アセアン投資(株)(現日本アジア投資(株))入社。大阪支店長、業務推進部長等を経て、1997年取締役就任。1998年9月フューチャーベンチャーキャピタル(株)を設立し、代表取締役に就任。2001年10月ナスダック・ジャパン(現 大証ヘラクレス)に上場。

### ● 家業か企業か

生活のための家業でよいのか、拡大指向の企業をめざすのかも明確にしておく必要があります。経営資源、特にお金(資金)について、家業ならば外部からの借金でまかなうべきではありません。経営が失敗した場合、自己破産ということにもなるからです。

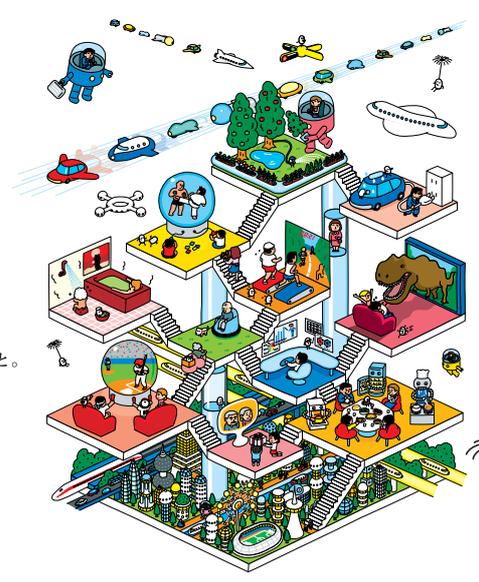
会社の上場をめざしているならば資本金で集めることがいいと思います。明確な事業計画を作成して資金を調達し、創業時は2年間ぐらいの費用は資本金で集めると安全です。ただし株主は株主権をもつことになるため、株主は慎重に選ぶことが必要です。また、自分の思い通りに経営を進めるためには、特別決議ができる資本金の2/3(67%)、社長でいようと思うなら51%は必要でしょう。

### ● 人について

経営資源である人材雇用の注意点は、不正のできない仕組みを作ることです。お金の出入りは銀行振込を利用した方が安全です。手元の現金は定期的な確認以外に、抜き打ちでもチェックするようにします。人

未来ってどうなっているんだろう?  
空飛ぶ車、ロボット、飛び出す映画…  
私たちの仕事は電子部品というタネを、  
エレクトロニクスの世界に送り込むこと。  
つまり、あなたが想像する豊かな未来を実現すること。  
携帯電話、カーナビ、パソコン…  
ほら、ちょっと前に想像していた未来が、  
もう今は実現されているでしょう?  
私たちの創る小さな部品は、未来の始まり。  
小さな部品で、エレクトロニクスの世界に  
たくさんの花を咲かせていきます。

未来を創る。  
ムラタの部品が



Innovator in Electronics  
**murata**  
村田製作所

株式会社村田製作所 本社：〒617-8555京都市長岡京市東神足1丁目10番1号 お問い合わせ先：総務部 phone:075-955-6786 http://www.murata.co.jp/

を雇うことはリスクを伴いますが、私は人の投資はひきあうと考えています。一緒に仕事をする事で事業は前進し、雇われた側も期待に応えようとするものです。情報資源としての人脈は非常に大切です。さまざまな出会いが視野を広げるからです。私は特に会社のトップと会うことを心がけています。セミナーや会合で相性の合う人が必ずいます。事業を支援してもらえそうな人には再度コンタクトをとり、そのことで記憶に残してもらいます。そうして出会った人々には、事業が伸びるときや会社の危機に手を貸してもらえるのです。

### ● 上場をめざして

前述しましたように、今、上場することはそれほど難しいことではあり

ません。上場を目指すならば、人数的には20人くらいでも大丈夫であり、赤字でも可能です。ただし監査法人の監査指導を受ける方がいいと思います。

もうひとつは成長性があるということ。具体的には競争相手との差別化・新規性・イノベーションが必要です。

企業のトップにいることはやりがいがあります。結果がすぐに数字で表れるからです。最初の1年は事業計画通りにはいかないでしょう。そのときには伸びているセグメントに集中投資するなどの柔軟な対応が大切です。

私もゼロから出発し、さらに飛躍しようとしています。ぜひ、みなさんにも熱い思いを実現していただきたいと思います。

起業  
体験

## 起業体験談 「新たなマーケット創造に向けて」

### ● コンセプトを店名に

現在ラインストーンをTシャツなどに貼りつけて楽しんでいただける店舗を東山にて開業しています。ラインストーンとは、いわゆる光り物で、お客様が自分の衣類を簡単にリメイク・リファインすることができます。

店舗の名前、「どっと」は点、「ていらー」は仕立てる、お客さま自身に点であるラインストーンの使い道を広げていただくというコンセプトを店名にしました。3月からはお客様を中心とした構成のホームページも立ち上げています。

創業のきっかけは、以前勤めていた下着メーカーで、同じ商品にラインストーンを接着したものや接着していないものを比較して販売したとき、ラインストーンを接着しているほうが即完売したことを目の当たりにした時からです。縫製して付加価値をつける以外に接着することによる付加価値づくりに気づいたからです。

### ● 情動的価値

店の知名度がありませんので、口コミの体系づくりをしています。お客様の体験が記憶に残るよう、接着プロセスや作り上げたときの満面の笑顔の写真をお送りします。ワクワク感や親密感をもって再来店を動機



(有)どっと・ていらー  
代表 森 好徳 氏

1952年福岡生まれ。1975年同志社大学法学部卒業後、(株)ワコール入社。商品企画・開発・販売および新規事業開発に従事。2002年12月退職。退職後1年間の創業準備後、2004年1月(有)dot.tailorを設立。

づけし、体験したお客さまを通した店舗の評価を口コミしていただけることを大事にしています。

ラインストーンを用いて布に点字を打つということもしています。視覚障害者の方は靴下の左右がわからないということを知り、マーキングにラインストーンを付けた製品を開発しました。施設から要望があれば機械と材料を提供していますが、これがきっかけとなり、社会性のある新しい業態としてマスコミにも紹介されました。

### ● 人生二毛作への挑戦

50歳を目前に、これまでの経験を活用して自分でマーケットをつくりたいという気持ちが強まったことが創業のきっかけです。家族など周囲は反対しましたが、自分の人生の晩年に会社をやめてでもやっておけばよかったと後悔したくないと決心した次第です。

【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 経営革新課

TEL:075-315-8848 FAX:075-323-5211  
E-mail:kakushin@ki21.jp



計ることの未来を  
見つめ続けるイシダは、  
さまざまな計量機器・システムを  
ご提供することで、  
豊かな明日の社会づくりに  
貢献してまいります。



# 夢も未来も はかりたい

株式会社イシダ <http://www.ishida.co.jp>

本社 京都市左京区聖護院山王町44番地  
〒606-8392 Tel(075) 771-4141

東京支店 東京都板橋区板橋1丁目52番1号  
〒173-0004 Tel(03) 3964-6111

滋賀事業所 滋賀県栗東市下鈎959番地1  
〒520-3026 Tel(077) 553-4141

# 新産業創出のパートナー 立命館大学リエゾンオフィス

—リエゾンオフィスは、大学の知的財産を活用した研究交流、技術移転、ベンチャー支援を通じ、社会に貢献します—

立命館大学では、知的資源の有機結合拠点となるべく、衣笠キャンパスおよびびわこ・くさつキャンパスにリエゾンオフィスを設置し、その取組みを進めてまいりました。主な取組み内容として、企業をはじめとする学外機関との共同研究・受託研究・技術指導等の実施、レンタルラボラトリーおよび大型研究装置の貸し出し等が挙げられ、これらを通じて「知の社会への還元」という大学の持つ社会的使命を果たしてまいりました。

また、リエゾンオフィス内に、知的財産有効活用のための「知的財産戦略推進室」および大学発ベンチャー創出支援のための「ベンチャーインキュベーション推進室」を設置し、産官学連携のトップランナーを目指した取組みを加速させています。

両キャンパスのリエゾンオフィスには、それぞれ企業の皆様と大学教員のインターフェースとなる役割を担うリエゾンスタッフが在籍し、一般的な研究交流のご相談のみならず、官公庁系研究費獲得に向けたプロジェクトメイキングなど、多彩な活動を行っています。「大学の敷居は高い」という先入観は立命館にはあてはまりません。



RDF流動燃焼装置

## 民間企業や公的研究機関との研究交流を推進

民間企業との受託研究、共同研究や、公的研究開発事業などのプロジェクトを、立ち上げから成果のアウトプットまでトータルにプロデュースします。ニーズや課題を総合的に受け付け、最適なフォーメーションを構築します。

### 1. 企業と連携した研究プロジェクト

複数の企業と大学でチームを編成し、公的研究開発事業へのプロジェクト企画・申請・運営を行います。経済産業省「地域新生コンソーシアム研究開発事業」などにおいて、実績を残しています。

### 2. 受託研究・共同研究

企業等の研究開発課題の解決に向けて、大学の知的シーズとのコーディネートを行い、受託研究・共同研究・技術指導など最適なメニューを選択し、提案します。

### 3. 会員制研究コンソーシアム

会員制の研究コンソーシアムを結成し、内外の著名な研究者を招いての講演会、技術動向調査報告会、技術講習会などの情報提供の機会を設け、会員企業との交流を行っています。マイクロ・ナノテクノロジーに関する「マイクロシステム技術研究会」、福祉支援技術・スポーツメカトロニクスに関する「ヒューマンテクノロジー研究会」等の研究コンソーシアムを主宰しています。

## 大学の知的財産を発掘・活用

立命館大学は全学組織として「知的財産本部」を開設し、リエゾンオフィス内に設けられた「知的財産戦略推進室」を中心に、大学の知的財産を創出・活用して21世紀の社会に貢献することをめざしています。幅広い研究領域における最先端の知的財産情報を提供します。



立命館大学BKCインキュベータ



シンクロトロン放射光施設 (SRセンター)

## 大学発ベンチャーの創出

立命館大学はキャンパス内にインキュベーション施設を設置し、起業家が集い、活気あふれるキャンパスづくりと、次世代産業の創造による地域経済への貢献をめざしています。

是非お気軽にお声かけください!!

【お問い合わせ先】

立命館大学BKCリエゾンオフィス

TEL:077-561-2802 FAX:077-561-2811  
E-mail:liaisonb@st.ritsumei.ac.jp



輝きのブレイクスルー。

先端のコンポーネンツで、幅広いソーシャルニーズに応えるオムロン。

たとえば、携帯電話用の液晶バックライト。光を均一に拡散させる独自の技術により、飛躍的に明るく色ムラのないカラーディスプレイ表示を実現しました。この技術は、高輝度と高効率とが求められるプロジェクタやカーライトなどにも応用され、活躍の場を広げています。高度なセンシング&コントロール技術から生まれるオムロンの先端のエレクトロニクス・コンポーネンツ。携帯電話から家電、自動車まで幅広い製品の高機能化をサポートし、人々のコミュニケーションや身近な生活を鮮やかに進化させています。



液晶用バックライト

従来方式に比べ約3倍の高効率を持つ画期的な導光板により、高輝度と低消費電力を同時に実現。また、単一光源方式なので色ムラのない画像が得られます。

液晶用バックライトの詳細情報: [www.omron-backlight.com/](http://www.omron-backlight.com/)

**OMRON**  
Sensing tomorrow™

オムロン株式会社 〒600-8530 京都市下京区塩小路通堀川東入  
広告についてのお問い合わせ 広報部 〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-4-10 TEL: 03-3436-7202 FAX: 03-3436-7029

[www.omron.co.jp](http://www.omron.co.jp)

# 京都ビジネスパートナー交流会2005 150企業6グループと19大学、7支援機関 出展決定

この度、「京都ビジネスパートナー交流会2005」の出展企業を募集いたしましたところ、150企業6グループと19大学、7支援機関から申込みをいただきました。

京都企業の事業拡大、新分野・新事業進出のためのビジネスパートナーを広い分野から発掘する場の創出を積極的に取り組んでいく所存でございますので、皆様の一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

今回は「技術アライアンスコーナー」におきまして、優秀な技術を保有する中小企業と、アライアンスを組み技術開発、新製品の開発などを検討されておられるメーカーとの交流・商談を支援いたします。

また、産学交流・連携の場を前回までとは大幅に拡大、充実することとしています。

是非ご参加いただきますようお願いいたします。

会 期	2005年2月8日(火)～9日(水) 10:00～17:00(最終日は16:30終了)
会 場	国立京都国際会館イベントホール(京都市左京区宝ヶ池)
展 示 内 容	<ul style="list-style-type: none"> <li>●中小企業展示コーナー 京都府内の中小企業が製造したオリジナル製品、ITや特殊技術を駆使した加工部品、また、それらのパネル等を展示。全国からメーカーの資材・購買等発注担当者を招聘し、その場で商談。新たなビジネスパートナーの発掘の場を提供。</li> <li>●技術アライアンスコーナー 自社製品の品質向上(モデルチェンジ)、コスト削減、新商品の企画等のために新技術、新工法を求め他社との連携を模索するメーカーと、独自技術の開発等、優秀な技術を持ち提案型営業を得意とする中小企業とのマッチングの場を設定いたします。</li> <li>●産学交流推進コーナー 産学交流事業を推進している大学の取組み状況を紹介し、共同研究などの相談窓口を併設。</li> <li>●中小企業支援機関コーナー 中小企業の皆様が抱える経営戦略・技術などあらゆる悩みや問題について相談窓口を併設。</li> </ul>
併催イベント	ものづくりフォーラム2005/ぎじゅつフォーラム(技術大賞表彰式と講演)/国際化セミナー/情報化プラザ/京都産業21環の会(KSR)経済講演会 ※詳細につきましては、改めてご案内いたします。
参 加 費	無 料

【お申し込み・  
お問い合わせ先】

(財)京都産業21 産業振興部  
マーケティング支援グループ

TEL:075-315-8590 FAX:075-315-9240  
E-mail:kigyoko@ki21.jp

## ベンチャー企業支援室のご案内

### 業務内容

- ベンチャーファンドによる株式投資やご融資を通じて、事業資金のサポートを行います。
- 公的機関・大学等との連携により、各種支援施策の有効活用や技術情報の収集などを図り、ベンチャー企業の成長をバックアップしていきます。
- 色々な分野の専門家や専門機関を活用し、経営相談やM&Aなど幅広いニーズにお応えします。



飾らない銀行



京都銀行

お問い合わせは

法人金融部

ベンチャー企業支援室  
京銀KRPベンチャーデスク

TEL.075(361)8600  
TEL.075(315)9076

# この機会に、取引契約書の作成と 契約内容のチェックを!!

当財団や全国の支援センターで受けている取引におけるトラブルでの2大理由は次のとおりです。

## 第1位「代金回収に関するもの」 第2位「取引契約をめぐるもの」

発注側は、公正な対価による代金を、取引条件で定められた支払期日、公正な支払条件で、確実に支払う義務があります。受注側は、仕様・図面等で指定された品質を備えた物品を、指定された数量だけ、それを必要とされる納期に納入する義務があります。

これらの債権債務関係を契約書により明確化しトラブルを防止しましょう。支払方法、受入・検査方法、瑕疵担保責任等について公正・明確に定めていますか？

### 「平成16年度 下請取引適正化推進講習会」開催ご案内

親事業社と下請事業者との取引は下請取引として「下請代金支払遅延等防止法」での優越的地位の濫用行為の規制や「下請中小企業振興法」による振興基準によって、親事業社（発注者）の義務や禁止行為などルールが定められています。

- 日時 平成16年11月26日(金) 13:30～16:30
- 場所 京都市中小企業会館 2階 大ホール  
京都市右京区西院東中水町17 TEL 075-314-7171
- 定員 200人(参加費 無料)
- 内容 下請代金支払遅延等防止法の解説  
下請中小企業振興法及び振興基準の解説
- 主催 中小企業庁・近畿経済産業局
- お問合せ・お申込先 近畿経済産業局 中小企業課 下請代金班  
TEL 06-6966-6023  
講習会は上記電話番号に直接お申し込みください。

### 冊子「平成16年度版 外注取引基本契約書の見方・作り方」無料進呈!

本冊子は、契約書の作成主体となる発注側の留意点、提示を受ける受注側の検討する視点に共通する基準を、民法・商法・下請代金支払遅延等防止法等関係法規に照らし、また、信義誠実の原則に照らして、公正・妥当であるか解説しています。

また、平成7年7月1日施行の製造物責任法に関わりが深い品質保証についての標準協定書を作成して取り入れ、平成16年4月改正の下請代金支払遅延等防止法を受けて、内容の見直しを行っております。

※冊子が無くなり次第締め切ります(A4サイズ330ページ)

#### ●お申込方法

送料340円分の切手を同封の上、①企業名②担当部署・担当者名③発送先住所④電話番号⑤資本金⑥事業内容をお書きいただき、下記住所へお送りください。※着払い宅配便をご希望の方は①～⑥をお書きの上FAXまたはEメールにてお申し込み下さい。

### DVD「下請代金支払遅延等防止法ケーススタディ ほのほの産業下請 取引適正化プロジェクト-平成15年下請代金法改正 対応版-」無料貸出!

ご好評頂いております上記DVDの法改正対応版ができました。社内研修等に最適な映像ソフトです。ご希望の方は、枚数に限りがございますので、まずは下記へお問合せください。

【お申し込み・お問合せ先】

(財)京都産業21 産業振興部 マーケティング支援グループ(土屋)  
〒600-8813 京都市下京区中堂寺南町134 京都府産業プラザ内

TEL:075-315-8590 FAX:075-315-9240  
E-mail:kigy@ki21.jp

## 京都の京信、滋賀の京信、大阪の京信。

## コミュニティバンク京信は、 地域とともに歩みます。



<http://www.kyoto-shinkin.co.jp/>

京都市下京区四条通柳馬場 TEL (075) 211-2111

## ～設備貸与制度活用事例紹介～

お客様の声

### 事業展開の筋目に設備貸与制度を活用し躍進



日本調味食品株式会社  
取締役社長:奥村正男氏

住 所 ●京都市西京区大枝中山町2番地63

TEL ●075-331-2181 (代)

FAX ●075-331-4411

業 種 ●レトルト調理食品、調味料、香辛料の製造販売

#### ●財団との信頼関係を確立

当社と京都産業21さんとは20数年のお付き合いで、この貸与制度の活用も7回以上になります。また、財団職員の方が当社の事業についてよく理解されているため、設備導入には的確なアドバイスをいただいています。

当社はレトルト食品の生産・販売を事業としていますが、競争の激しい業界のため、常に新しい商品の研究開発が優先されます。パッケージについても業界に先駆けて、袋メーカーと共同で湯せんに便利なタテ型の自立パッケージを開発し、主要外食産業に受け入れられました。

#### ●幅広い顧客の要望に対応

レトルト食品は高温・高圧殺菌、急速冷却により、食べ物の味を

そのまま生かして保存できる調理食品です。当社はレトルト食品を年間300種以上製造しています。和・洋・中華そしてデザートまで、ホテルや外食産業を中心とした顧客の要望にあわせたPB商品を幅広く生産しています。以前、夏季は全般に需要が落ち込んだ時期があり、その課題を解決するため、アイスコーヒーなどの清涼飲料水を手がけることにしました。この時も紙パックの充填機の導入に設備貸与制度を活用し、新しい事業を急速に立ち上げられました。また業務用製品強化のため、3kg製品生産設備導入に際しても限度額一杯を活用するなど大きな事業展開の節目の設備投資には貸与制度をタイミングよく活用してきたといえます。

現在、カレーと調味スープを中心に顧客の要望にそった商品づくりをすすめ、東京・名古屋・京都をはじめ北海道から沖縄まで全国へ出荷しています。今後は提案営業にも力を注ぎ、新しい商品開発を積極的におこなっていきたく考えています。

#### ●新しいマーケットの開拓に挑戦

経営リスクの軽減のため、自社ブランドを強化し、小売販売を中心とした新しいマーケットの開拓にも挑戦したいと考えています。当社の強みは長年レトルト食品の開発にたずさわって、商品ごとの殺菌条件が設定できるデータや技術に加え、培った経験とノウハウを蓄積していることです。

今後はさらに、その強みをいかし、業績を高め、より近代的な工場で最新設備による「より良い商品づくり」をめざしていきたくしたいと思います。

【お申し込み・お問い合わせ先】

(財)京都産業21 産業振興部 設備導入支援グループ

TEL:075-315-8591 FAX:075-315-9240  
E-mail:setubi@ki21.jp



**SAMCO** Advanced Thin Film Technology  
Sharpening the Cutting Edge™

**サムコは創造性豊かな製品を  
世界に送りだしています**

- CVD装置
- ドライエッチング装置
- ドライ洗浄装置

**SAMCO**  
薄膜と表面技術  
<http://www.samco.co.jp>

**株式会社 サムコインターナショナル研究所**  
本 社 〒612-8443 京都市伏見区竹田薬屋町36 TEL(075)621-7841 FAX(075)621-0936  
営業所 東京・東海・つくば・仙台・神奈川・福岡・台湾・シンガポール・カリフォルニア

### 受発注あっせんについて

このコーナーについては、産業振興部 マーケティング支援グループまでお問い合わせください。  
 なお、あっせんを受けられた企業は、その結果についてご連絡ください。  
 マーケティング支援グループ TEL.075-315-8590

\*備考欄に「BPNet」の表記がある場合は、ホームページのBPNetで詳細をご覧ください。「BPNet」のURLは、<http://www.ki21.jp/BPN/>です。  
 —本コーナーに掲載をご希望の方は、上記マーケティング支援グループ(担当:土屋)までご連絡ください。掲載は無料です。—

### 発注コーナー

業種 No.	発注品目	加工内容	地域 資本金 従業員	発注案件						
				必要設備	材料等	数量	金額	支払条件	希望地域	運搬
機-1	中物小物の精密機器部品(アルミ、一般鋼材、特殊鋼材他)	切削加工	京都市南区 3000万円 23名	汎用旋盤、NC旋盤、MC、汎用フライス盤(#4~2)他		話し合い 話し合い	月末日 翌月末日支払 全額現金	京都市内	受注制 持ち	継続取引希望
機-2	精密小物部品(SUS・アルミ・鉄)	切削加工	京都市上京区 1000万円 25名	汎用フライス、汎用旋盤他		1~10/lot 話し合い	20日 翌月末日支払 30万単位手形120日	不問	話し合い	継続取引希望
織-1	ゆかた、ねまき(単衣用)、木綿・合成繊維	裁断~縫製~仕上(ミシン縫製)	京都市上京区 1000万円 8名	関連設備一式		50~100枚/月 話し合い	月末日 翌月末日支払 全額現金	京都府内	片持ち	継続取引希望
軽-1	家電・自動車・医療機器等部品の試作モデル(ポリウレタン系樹脂)	シリコン型の作成(原型品は支給)~真空槽を使用した真空注型~ショット後の仕上げ加工	京都市伏見区 1000万円 10名	真空注型機、恒温槽、リウター等の仕上工具、ショット他		話し合い 話し合い	月末日 翌月末日支払 全額現金	京都府内	受注制 持ち	材料支給なし、継続取引希望

### 受注コーナー

業種 No.	加工内容	主要加工 (生産) 品目	地域 資本金 従業員	主要設備	月間の希望する 金額等	希望する 地域	備考 (能力・特徴・経験・等)
機-1	MC切削加工、最大250×700(アルミの削り出しが得意)	精密機械部品	京都市南区 300万円 3名	MC3台、3次元CAD・CAM、3次元測定器他	話し合い	不問	経験10年
機-2	切削加工(ステン、鉄等)	精密機械部品	京都市右京区 1000万円 5名	立型MC、汎用・NC旋盤、治具中ぐりフライス、精密平面研磨機、形状測定器、三次元測定器他	話し合い	不問	経験40年
機-3	切削加工~焼入れ・研磨・表面処理	産業用機械部品	京都府久御山町 300万円 5名	MC、汎用フライス、汎用・NC旋盤、円筒研磨機他	話し合い	不問	BPNet No.276 経験20年
機-4	切削加工・金型加工(一般鋼材、アルミ、ステン)	産業用機械部品	京都市南区 1000万円 2名	MC(600×1000)、小型MC(350×700)、立フライス、直立ボール盤他	話し合い	京都市内	経験30年
機-5	切削加工、レーザー切断加工(ステン、アルミ、鉄)	産業用機械部品	京都市伏見区 300万円 4名	レーザー、MC#40、NC旋盤、汎用旋盤6尺、フライス盤縦#2・横#2、ボール盤他	話し合い	京都市内	経験40年以上
機-6	精密板金加工(鉄、アルミ、ステン、真鍮、銅、チタン他)	精密機械、建築金物、パネル類、電気関係のコントロールボックス、理科学及び製業関係	京都市南区 個人 3名	シャーリング、プレスプレーキ、ターレットパンチプレス、セットプレス、アルゴン溶接機、炭酸ガス半自動溶接機他	単品~量産	京都市内 及び周辺	経験25年
他-1	技術系ソフトウェア開発計測・制御プログラム生産設備、検査装置の情報管理システム開発		京都府京田辺市 1000万円 8名	パソコン、ワークステーション、レーザープリンタ、その他開発環境一式	話し合い	不問	BPNet No.266

「BPNet」 <http://www.ki21.jp/BPN/>

—インターネットによる受発注情報ネットワークシステム—

### 遊休機械設備の紹介について

このコーナーについては、産業振興部 マーケティング支援グループまでお問い合わせください。  
 当財団のホームページにおいても掲載しています。  
 なお、紹介を受けられた企業は、その結果についてご連絡ください。  
 マーケティング支援グループ TEL.075-315-8590

\*財団は、申込みのあった内容を情報として提供するのみです。価格等取引に係る交渉は直接掲載企業と行っていただきます。

### 売りたいコーナー

No.	機械名	形式・能力等	希望価格
001	回転自動式捺染機	昭和機械、5色機、500×700mm、5000枚/8h 昭和63年8月製造	話し合い
002	溶接ロボット(他の用途でも使用可)	松下電器産業(株)、パナロボAW-006A 平成5年7月製造	50万円

### 買いたいコーナー

No.	機械名	形式・能力等	希望価格
001	タッピングマシン	プラザー工業(株)、Hi-Top、BTI-215	話し合い
002	TIG溶接機(1~2台)	メーカー不問	話し合い

<http://www.ki21.jp/business/yukyu/index.htm>



お知らせ  
Information

### ジェットロ貿易セミナーのご案内

「拡大EUとビジネスチャンス」をテーマに下記スケジュールにてジェットロ貿易セミナーを開催いたします。  
 奮ってご参加下さい。

- 日 時 ● 平成16年12月7日(火) 13:30~16:30  
 場 所 ● 京都市ササチパーク4号館 2F ルーム2  
 定 員 ● 50名(参加費無料)  
 テーマ1 ● 「巨大市場“EU”の可能性」 講師:久保 広正 神戸大学大学院経済学科教授  
 テーマ2 ● 「EU市場の開拓は如何に」 講師:成田 力 ビジネスコンサルタント 元オムロン(株)欧州社長  
 主 催 ● ジェットロ大阪本部、ジェットロ京都情報デスク、(財)京都産業21、京都府

【お申し込み・  
お問い合わせ先】

(財)京都産業21 ジェットロ京都情報デスク(河野)

TEL&FAX:075-325-2075  
E-mail:kyotoinf@jetro.go.jp

November 2004.11.

December 2004.12.

1月	中小企業経営管理者研修 日時 第3回 11月5日(金) 18:00~21:00/第4回 11月6日(土) 9:00~12:00 場所 丹後地域職業訓練センター		1水	
2火	第2回 起業家セミナー 日時 11月6日(土) 10:00~17:00 場所 KRP京都府産業プラザ5F		2木	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
3水	あきんど講座 日時 11月9日(火) 13:30~15:30 場所 KRP	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日	3金	IT講習会 (エクセルビジネス活用①) 日時 12月3日(金) 18:30~21:30 場所 丹後地域職業訓練センター
4木	ホームページ作成講座(基礎) 日時 11月9日(火) 18:30~21:30 場所 丹後地域職業訓練センター	ジェトロ貿易セミナー 日時 12月7日(火) 13:30~16:30 場所 KRP 4号館 2F	4土	中小企業経営管理者研修 日時 第7回(最終回) 12月4日(土) 18:00~21:00 場所 丹後地域職業訓練センター
5金	中小企業人材育成研修(デザイン) 日時 第3回 11月11日(木) 18:30~21:30 場所 丹後地域職業訓練センター	第5回創援隊交流会 日時 12月7日(火) 14:00~17:00 場所 新・都ホテル	5日	IT講習会 (エクセルビジネス活用②) 日時 12月8日(水) 18:30~21:30 場所 丹後地域職業訓練センター
6土	IT講習会 Accessビジネス活用コース 日時 11月11日(木)・12日(金) 10:00~17:00 場所 KRP京都府産業プラザ2F	取引適正化無料法律相談日 (相談時間 13:30~16:00)	6月	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
7日	ホームページ作成講座(基礎) 日時 11月12日(金) 18:30~21:30 場所 丹後地域職業訓練センター	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日	7火	IT講習会 (エクセルビジネス活用③) 日時 12月10日(金) 18:30~21:30 場所 丹後地域職業訓練センター
8月	第3回 起業家セミナー 日時 11月13日(土) 10:00~19:00 場所 KRP京都府産業プラザ5F	IT講習会 (エクセルビジネス活用③) 日時 12月10日(金) 18:30~21:30 場所 丹後地域職業訓練センター	8水	取引適正化無料法律相談日 (相談時間 13:30~16:00)
9火	人づくり塾「中堅社員研修」 日時 11月15日(月)・16日(火) 9:00~17:00 場所 KRP京都府産業プラザ2F	第6回(最終回)起業家セミナー 日時 12月11日(土) 10:00~17:00 場所 KRP京都府産業プラザ5F	9木	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
10水	京都次世代医療研究会「医用工学研究会」 日時 11月16日(火) 14:00~17:00 場所 KRP AV会議室	IT講習会 (エクセルビジネス活用③) 日時 12月10日(金) 18:30~21:30 場所 丹後地域職業訓練センター	10金	人づくり塾 日時 12月14日(火) 18:30~21:30 場所 KRP京都府産業プラザ2F
11木	ホームページ作成講座(基礎) 日時 11月17日(水) 18:30~21:30 場所 丹後地域職業訓練センター	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日	11土	
12金	土壌汚染対策法対応講習会 日時 11月17日(水) 13:30~15:45 場所 京都ブライTONホテル	人づくり塾 日時 12月18日(土) 14:00~17:00 場所 KRP京都府産業プラザ2F	12日	
13土	第4回創援隊交流会 11月18日(木) 15:00~18:00 場所 アジュール竹芝(東京都港区)		13月	
14日	第4回 起業家セミナー 日時 11月20日(土) 10:00~17:00 場所 KRP京都府産業プラザ5F		14火	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
15月	ホームページ作成講座(応用) 日時 11月24日(水) 18:30~21:30 場所 丹後地域職業訓練センター		15水	
16火	中小企業人材育成研修(デザイン) 日時 第4回 11月25日(木) 18:30~21:30 場所 丹後地域職業訓練センター		16木	
17水	KSRキラメキ交流サロン 日時 11月25日(木) 18:00~21:00 場所 未定		17金	
18木	ホームページ作成講座(応用) 日時 11月26日(金) 18:30~21:30 場所 丹後地域職業訓練センター		18土	
19金	中小企業経営管理者研修 日時 第5回 11月26日(金) 18:00~21:00/第6回 11月27日(土) 9:00~12:00 場所 丹後地域職業訓練センター		19日	
20土	第5回 起業家セミナー 日時 11月27日(土) 10:00~17:00 場所 KRP京都府産業プラザ5F		20月	
21日	ホームページ作成講座(応用) 日時 11月30日(火) 18:30~21:30 場所 丹後地域職業訓練センター		21火	
22月			22水	
23火			23木	
24水			24金	
25木			25土	
26金			26日	
27土			27月	
28日			28火	
29月			29水	
30火			30木	
			31金	

専門家特別相談日  
(相談時間 10:00~16:00)

京都産業21(京都府の中小企業支援センター)の総合相談窓口では、創業・ベンチャー企業および経営の向上をめざす中小企業の方々から事業展開を図る上での、様々な問題解決について、専門家相談員が無料で相談にお応えする「専門家特別相談日」(毎週木曜日)を開設しています。

○相談場所 当財団 相談室  
○申込は、事前に相談内容を当財団 新事業支援部 経営革新課までご連絡ください。  
TEL 075-315-8848 FAX 075-323-5211 E-mail: kakushin@ki21.jp  
なお、相談窓口では、いつでも経営支援相談員が、ご相談にお応えしています。

取引適正化無料法律相談日  
(相談時間 13:30~16:00)

当財団では、取引に関する法律問題や苦情・紛争及び経営活動で生じる様々な法的問題でお困りの中小企業の方に対し、顧問弁護士による無料法律相談を下記のとおり行っておりますので、お気軽にご利用ください。

○相談場所 当財団 相談室  
○申込は、事前に相談内容を当財団 産業振興部 マーケティング支援グループまでご連絡ください。  
TEL 075-315-8590 FAX 075-315-9240 E-mail: kigy@ki21.jp

海外ビジネス特別相談日  
(相談時間 13:00~17:00)

○毎週木曜日  
○申込は、事前に相談内容を当財団 海外ビジネスサポートセンターまでご連絡ください。  
TEL 075-315-8590 FAX 075-315-9240

大切にしたい 一人ひとりの個性や価値観  
~みんながね ちがうからこそ いいんだよ~

