

アクティブ サポート 京都

Active Support Kyoto

11

Nov. 2003. No.002

<http://www.ki21.jp>



CONTENTS

創援隊交流会	1
異業種京都まつり2003	3
下請取引適正化推進月間	6
異業種交流会紹介	7
インキュベーションセンター企業紹介	8
受発注コーナー	9
遊休機械設備コーナー	10
行事予定表	11

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

創援隊と熱きベンチャーが販路拡大めざし交流

-- 第1回創援隊交流会：2003年10月17日(金)--

先取の風土と伝統に培われてきた技術の蓄積を基盤に、産学公の交流という動きを組み入れながら発展してきた京都は、「ベンチャーの都」として全国から注目を集めております。その京都に、新たなベンチャー支援組織「創援隊」が誕生いたしました。

ベンチャー支援に豊富な経験やネットワークをお持ちの民間のスペシャリストのご参加を募り、優れた技術をもち、製品開発に取り組みながらも販路開拓のノウハウや人脈のない創業者やベンチャー企業の販路拡大はじめ、様々な支援でバックアップすることを目的として誕生した「創援隊」は、定期的に「交流会」を開催し、ベンチャー企業からのプレゼンテーションや個別交流会を月一回ペースで開催していくこととしています。「商談成立」の大きな期待が寄せられています。

その第一回目の「交流会」が、10月17日、京都弥生会館・八坂の間にて、開催されました。



第1部：企業プレゼンテーション

第1部では、参加ベンチャー企業、4社によるプレゼンテーションが行われました。

プレゼンテーションの形式は、各社自由ですが、各社とも、独自の開発姿勢、コンセプトを中心に、製品に関する説明、PRなどを15分で行います。

創援隊の方々は、プレゼンテーションを聞き、その後、この交流会の資料として用意された「評価シート」に記入します。

そのシートには、各ベンチャー企業に対し、創援隊からのアドバイスとして、「プレゼンテーション能力」「製品の魅力度」「販路開拓の努力度」を点数化した評価と販路開拓先等、具体的なアドバイスを記入するようになっています。

このシートの記述結果は後日、プレゼンテーションを行った各ベンチャー企業に報告されます。

こうした双方向性のある交流を利用して、創援隊交流会が、単なる出会いの場としての位置づけのみならず販路拡大等、具体的な支援や先輩企業からのノウハウを吸収する場として活かされることが期待されています。



1・株式会社メガトレード
笹井 昌年氏
AIPユニット=高精度外観自動
検査システム

柔軟性と機動力を兼ね備えた(株)メガトレードのAIPユニットは、数ミクロンの不良の検査を数秒というスピードで行える外観検査装置。プリンタ基盤外観検査業界からの高い評価と稼働実績を得ています。製品単体のみならず応用先への販路拡大を図るための支援を求めています。



2・株式会社テクノリード
天摩 義信氏
医療用高周波治療器

従来の医療用高周波治療器に比べ、小型軽量化に成功。さらに、操作の単純化を図り、効率よく治療できるよう工夫。コスト面でも従来品平均価格に比べ、6割程度削減しました。同業種・異業種メーカーからのOEM受注を求めています。



3・株式会社エックスレイプレジジョン
細川 好則氏
X線密度・厚さ面分布測定装置
およびX線透過式薬液濃度
測定装置

先導的品質管理、戦略的工程開発という二本の柱を商品開発の基本コンセプトとして、生産体制を整えつつある株式会社エックスレイプレジジョンは、具体的な顧客ニーズの把握のためマーケティングを必要としています。サンプル提供をお願いします。また、製造は平成16年度初旬を目指しており、資金を含めた生産体制整備への支援を求めています。



4・有限会社キララ21
野村 清治氏
「だいこん」・だいこんエンタープライズ版」及びそれらの
インターナショナル版

CD-ROM駆動のファイルサーバー。CD-ROMをハードに入れ、起動するだけで、高性能なファイルサーバーを構築。バージョンアップも容易となるうえ、書き換え不能なCD-ROMの特性からウイルスによる被害も心配ありません。日本発のソフトウェアを目指して、市場拡大を図っております。国内での販売代理店、製品のバンドル販売先、及び海外での販売ルート、販売ノウハウに関する総合的支援を求めています。

第2部:個別製品PR交流会

第2部は「製品PR交流会」という形式で、創援隊の方々和各ベンチャー企業の方との個別対談の時間が設けられました。会場には、各製品が展示され、具体的なアドバイス、質問などが活発に行われていました。

異業種との出会いは、市場拡大のチャンスとなる

株式会社メガトレード 笹井 昌年 氏

多くの企業の方に、我が社の製品を見てもらい、内容説明を聞いてもらうことで、出会いのチャンスが広がると考えております。交流会には、異業種の方との出会いも多く、製品の他分野への応用など、新たな販路へと繋がる可能性も感じました。

客観的な視点を持つチャンス

株式会社エックスレイ プレジジョン 細川 好則 氏

専門分野での市場拡大は、従来から様々な工夫をしてきたつもりです。しかし、異業種との交流となると、出会いのチャンスを持つことが難しいのが現状です。また、出会えたとしても、具体的な製品説明をする機会はほとんどありません。こうした機会を持つことで、当社内に広い視野が生まれることが、大きなプラスになると感じております。さらに、他社のプレゼンテーションを聞くことから、表現方法、PR方法などを検討する機会にもなります。こうした機会は、当社製品の魅力を客観的に捉え直すことにもなり、次の開発のヒントや販売方法のヒントが見つかるのではないかと、と期待しております。

交流会での具体的なアドバイスが魅力

株式会社テクノリード 天摩 義信 氏

既存の販売ルートに満足していたわけではありませんが、新たなチャネルや他の分野への応用までは、なかなか拡大する方法を検討するまでに至りませんでした。今回の交流会に参加で、たとえば食品系企業へのアプローチの検討というアドバイスもいただきました。具体的な動きに繋がる、ひとつの窓口として、創援隊交流会はととても有意義だと感じております。

直接的なニーズ把握の機会につなげたい

有限会社キララ21 野村 清治 氏

少人数で稼働している会社ですから、直接、客観的な製品評価を聞くチャンスを作るのが難しいのが現状です。交流会に参加することで、専門分野、異業種の企業の方から、具体的なアドバイスや質問を受けることで、何が求められているのかが感覚的につかめるように思います。これからも、交流会などの機会を積極的に利用し、人との出会いを増やすことを大切にしていきたいと感じました。

創援隊隊員コメントの中から

株式会社ソキット・リサーチ 代表取締役社長 松吉 要造 氏

分野を越えた市場開発の足がかりにしてもらいたい。 4企業ともとても整ったプレゼンテーションだったと感じます。専門分野のなかでは、4企業とも魅力的な商品を開発され、販売実績もお持ちです。さらなる販路拡大、海外市場への進出を目指した足がかりをお求めとのことですが、ハングリーなほどに「どういうルートが欲しいのか」を表現されるほうが良いのではないのでしょうか。様々な企業が参加している創援隊との交流の場を最大限活用し、気づかなかった販売ルートなどをどん欲に探す姿勢で臨んでいただきたいと思います。

NPO法人 XOクラスター理事長 吉田 丹治 氏

時代を先取りしたニーズをつかむ機会にしてもらいたい。 プレゼンテーションされた4企業とも、製品の魅力は十分にあると感じました。ただ、今後、さらに戦略的に商品開発ならびに販売を進めて行かれるにあたり、一歩先のニーズの予測が必要だと思います。重要なのは他社との比較、従来品との比較はもとより、次に何を求められるか、という時代の先を読むためのデータ収集です。そういう意味で、創援隊に参加されている企業を利用し、異業種、同業種からの意見を求められることをお奨めします。

有限会社エヌ・エフェクト マーケティングプランナー 名瀬 浩史 氏

交流会は創援隊にとっても魅力的な出会いとなることを実感。 すばらしい4企業の方に出会ったと感じております。実績、技術力はもとより、現時点での業界内評価も十分に高い企業ばかりです。こちらが「どうやって役に立てばいいのだろうか」と考えてしまうほどです。商品開発に対する姿勢、コンセプトも魅力的です。この出会いをきっかけに、さらに具体的なお話を聞き、協力できる方法を検討したいと考えております。



「情報提供事業啓発普及講習会」の開催

Information

平成15年度中小企業エネルギー対応情報提供事業啓発普及講習会

「中小企業(卸・小売業・飲食業・サービス業)の店舗・事務所(ビル)・倉庫(製造業含む)の省エネルギー対策」

日	時	平成15年11月28日(金)13:30~16:30
場	所	京都全日空ホテル 京都市中京区堀川通二条城前 (TEL 075-231-1155)
主	催	中小企業総合事業団・(財)京都産業21
講	師	森 康氏(中小企業総合事業団エネルギー使用合理化専門員) エネルギー管理士(熱)
定	員	50名(定員になり次第締切らせて頂きますので、お申込はお早めに)
参	加	無 料
申	込	参加ご希望の方は、FAXまたはE-mailにて 1.参加者名 2.所属・役職 3.企業名 4.所在地 5.電話番号・FAX番号 6.E-mailアドレス 7.業種 8.事業内容 9.従業員数 10.資本金 11.質問事項 以上をお書き添えの上、お申込みください。

【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 産業振興部(家田)

E-mail:kieda@mail.joho.kyoto.or.jp

〒600-8813 京都市下京区中堂寺南町134 京都産業プラザ内
TEL:075-315-8590 FAX:075-315-9240

2003年 異業種京都まつり

つなげよう中小企業の新分野進出促進。

10月23日(木) 京都全日空ホテルにおいて、第7回「異業種京都まつり」が開催され、10時20分からのオープンセレモニーを前に、会場はすでに熱気に包まれた状態で、例年にない盛況ぶりでした。

今回は、「京都府異業種交流会連絡会議」設立10周年を記念する年でもあり、「夢」を追いかけ、「みんなでコラボ おもしろ交流」が図れる場として、中身の濃い催しが企画されました。

10:20 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 講演会1
「病気になるたくてもなれない話し」
宇田成徳氏

13:30 講演会2
「東大阪から宇宙へ」
青木豊彦氏

16:15 異業種京都まつり 落語ライブ
「みんなでコラボ おもしろ交流会」
桂 春菜氏

17:00 情報交流懇親会



テーブル交流会では、76企業・団体・大学が、88テーブルを設置し、新技術、新製品発表の場として、あるいは市場開拓、ビジネスパートナー発掘の場として活発なPRを展開しました。

また、今回から、京都工芸繊維大学をはじめ京都にある7大学も参加出展し、産学交流の機会を創出という観点で、テーブル交流会を開催しました。第一部講演会では、同志社大学商学部大学院講師・宇田成徳氏より「病気になるたくても病気になれない話し」と題した健康生活のコツに関するお話をいただきました。第二部講演会では、中小企業の「夢」を追って、宇宙開発事業に進出している株 アオキ代表取締役の青木豊彦氏より、「東大阪から宇宙へ 人工衛星にかける夢」と題したお話をいただきました。また、桂 春菜氏による落語ライブが開催され、今回のテーマである「みんなでコラボ おもしろ交流」にちなんだ講談を披露していただきました。

異業種京都まつりテーブル交流会が終了後、桂 春菜氏の司会進行で、情報交流懇親会が開かれ、立食パーティー形式の和やかな会場は、ざっくばらんな会話を交わしながら、より親密な交流を深める機会となりました。

「東大阪から宇宙へ」～人工衛星にかける夢～

東大阪宇宙開発協同組合 理事長 青木 豊彦 氏



(株)アオキ
代表取締役 青木 豊彦 氏

1945年 大阪府生まれ
1962年 先代率いる青木鉄工所入社
1982年 航空機の部品製造開始
1995年 青木豊彦氏社長就任
1997年 ボーイング社の認定工場を受取る
2002年 「東大阪宇宙開発研究会」を設立、会長に就任
「東大阪宇宙開発協同組合」を設立、理事長に就任

中小企業が約8000社集まるモノづくりの町・東大阪で「メイド・イン・東大阪」の人工衛星を打ち上げようと、計画をスタートさせた中心人物。フロンティア「宇宙」を、東大阪の地場産業にしたいというのが夢。

みんなで元気になるために“夢”を追う

私は常々「物作りにはプライドを持たなくてはならない」と思っております。こういう時勢ですから、つい愚痴でもですが、自信と夢を失っては駄目だと思っております。そして「みんなで良くなっていかんとあかん!」といった思いが、人工衛星を打ち上げる、という壮大な夢へと繋がって来たのです。今日は、今に至るまでの私たちの軌跡を聞いていただきながら、“夢”を追いつけるということを考えていただきたいと思います。東大阪は、「歯ブラシからロケットまで」と言われるように、製造業においては、多種多様な企業が事業を続けている街です。ところが、最近は元気がなくなっているのです。若者が来てくれないのです。従業員数は減る一方です。跡を継ぎたいと言ってくれる後継者も減っております。活気のあるときには、8000社が稼働していた街でした

人との出会いが人を動かし、
人の情熱が動きに勢いを産み出す

しかし、このプロジェクトが始まって、人工衛星一筋で来ましたから、やはり大変でした。何も分からない親父連中が集まっても、何を作り始めていけるのか分からないわけです。定期的に集まって会議を開いてみても、夢ばかりが大きくて、実際の作業が手に着かない状態が続きました。「本当にできるのかいな?」と不安になったことも幾度もあります。実際に人工衛星を創ろうと口にし始めてから、実に様々な人、多くの人と出会いましたね。そのなかでも一番大きな出会いだったと思うのは、ひとりの女性との出会いでした。彼女はスイスで宇宙の勉強をしていた人なので

やれば出来る!

プライドを持って、物作りに邁進することが元気のもとになる。私たちが創っているのは、50cm四方の人工衛星です。マイド1号と銘々しております。人工衛星の構造を少しお話しすると、様々な作業に対応するためのミッション機器 と基本的な部分であるバス機器の二つでできています。私たちはバス機器を企画化し、より早く、より的確に多様な作業に対応できるミッション機器の充実を図ることを進めました。そこに東大阪8000社の協力が支えられているのです。協同組合を組織して、技術を集約できるような体制も整えました。専門機関として大学との技術提携、技術移転も行いました。そして東大阪を拠点とした宇宙関連開発事業を地場産業にしていこうという具体的な動きにまで到達したのです。3年後にNASDAに積まれて打ち上げが予定されています。足かけ5年になります。今振り返ってみると、一番大きな原動力となったのは、人との出会い、交流、学ぶことにあると思います。まさに新しいものづくりは、人づくりでした。実働しているのは6社が集まったグループですが、東大阪のみんなが応援してくれています。

が、年間に200社くらいずつ廃業に追い込まれ、どんどん活気を失って来ています。ところが、我が東大阪の近くに、「アメリカ村」といのがありまして、そこはいくぶん元気があるのです。若者たちが出店し、街全体の雰囲気明るいのです。最近ではアメリカ村の北にカナダ村までできました。広がっていく力があつたんですね。我が東大阪とアメリカ村と、何が違うんだろう?いろいろと考え悩みました。で、ひとつ思いついたのです。東大阪の地元を物作りのアメリカ村にしようやないか、と。何でも造れる。でも今まではそれぞれが家業のなかで創っていただけでした。それを何かの形にまとめ、みんなで大きな夢を実現しようやないか、と。そんなことを考え始め、「ロケットを創ろう」と盛り上がったころ、大阪府立大学の東先生と出会いました。まったくの素人が「ロケットを創る」。これは想像以上に困難なことでした。いろいろと相談して、人工衛星やったら創れる、ということになったのです。人工衛星と一口でいっても、様々な技術が結集した機械です。分野も多岐に渡って勉強していく必要がありました。でも、そういう多種多様な製造業が必要な作業であればあるほど、東大阪という地に向いていたんですね。でも、人工衛星を打ち上げることが目的ではないのです。こういう地元の製造業の親父連中が集まって、「夢」を追いかけて、実現したぞ、ということになれば、元気がでるでしょ。人が来てくれますね。そういう人が来てくれて、意見を言ってくれて、活気のある街を取り戻すことが目的ではじめての事業です。それがたまたま人工衛星を創ろうという「夢」であったというだけのことです。

すが、府立大学の教授から話を聞いて訪ねて来てくれたのです。実は彼女も東大阪の出身だったということで、何か転機となるような出会いだった感じがしています。彼女がこのプロジェクトに加わってくれたことで、親父連中の集まりに動きが出てきました。「できるのかできないか分からない夢」だったものが、「実現できそうな夢」となり、ヒューストンの宇宙学会に出席したり、今年ドイツの学会で発表するまでに事業としても進歩したのです。そのほか、ニュースに取り上げてもらえたのも大きな力になりましたね。周りが認めはじめてくれますと、元気がでますね。国が認めてくれました。そうすると自分たちのやっていることに誇りが持てます。意欲がでます。こういう流れが大事なのではないか、と思います。

最後に皆様に可能性についてお話ししたいと思います。宇宙は最後のフロンティアと言われてます。宇宙利用のシステムを考えてください。まず、どうやって創るか。これは私たち東大阪の製造業グループがやっています。次に、どうやって打ち上げるか。これはNASDAの協力を仰ぎ、お任せします。最後に、どうやって使うか。ここにビジネスチャンスが眠っていると思うのです。人工衛星が商品なのではありません。人工衛星に採用される部品を製造できる技術力が商品なのです。付加価値です。オンリーワンの企業になれるということです。実際に、カナダやアメリカとは具体的な仕事になりつつあります。たとえば、ボーイング社との航空機器部品製造に関する契約もそのひとつです。まず、自分たちが何をしている企業で、何が専門で、何ができるのか。何が使えるのかを相手に伝えることです。そして人と出会うことです。そうすれば、ビジネスチャンスをつかむことができるのです。

私たちは「夢ではじまり、情熱を結集し、こころ豊かな社会を創る」を理念にやり続けています。やれば出来る! 脇を締めて、おごらずに続けていくことが私たちの誇りに繋がると確信しています。みなさん、元気を出してみんなで良くなって行きましょう。

出演者インタビュー



工学博士・発明家・同志社大学工学部大学院嘱託教師

宇田 成徳 氏

1961年 広島大学工学部応用化学科卒業
1996年 米国R&D100Award受賞他多数
1999年 海外技術者研修協会講師、
近畿大学工学部非常勤講師
広島県技術アドバイザー
2000年 同志社大学工学部大学院嘱託教師

自然を手本にすれば、素直に懸命に生きられる。

「病気になるたくても病気になる話」と題した講演では、病気は疲れから、水分をたっぷり、元気モリモリミネラル食品など、怒ると疲れる、発酵食品を食べよう、など12項目にわたる生活方法や生きる工夫の紹介がありました。そして、講演を終えた宇田氏に、次のような暮らし方の姿勢について話して聞かせていただきました。『「病気になるたくても病気になる話」は、自然を手本に生きなさい、ということをテーマごとにお話したもののです。

自然を見回すと花も、草も、木も動物たちも、懸命に生きています。不自然な活動はとらないのが自然の法則なのです。だから、「水分をたっぷりとり」「食べ過ぎない」「怒らない」「うれしいときは素直に喜ぶ」のです。迷ったら自然を見つめればよい。手本は身近なところにあります。

人は難しく考えすぎるからいけない。素直な気持ちで懸命に生きる。それが基本でしょう。仕事に追われ、ストレスに囲まれている皆様に、ちょっと余裕を持って、自然を手本に生きる姿勢に戻る機会にさせていただければ、と思います。』



伝統芸能推進集団「風流」

桂 春菜 氏

故 桂 春蝶 氏の長男
1994年 三代目 桂 春団治入門
1996年 定期勉強会「山田落語会」スタート
2001年 落語、能、狂言、文楽の伝統芸能ユニット「弁天座」を結成
弁天座を伝統芸能推進集団「風流」と改名し、より斬新な伝統芸能をグローバルに追求すしていきます。

落語の角度から学ぶ「つくる姿勢」と「ひととの関わり」。

落語ライブの初っぱなは、ホワイトボードを持ち出してお話。落語を創作するときのエピソードを交え、笑いの大切さを紹介していただきました。そして本番の落語では「知ったかぶりをした男が痛い目を見る」という、コラボレーションへの姿勢を考えさせる話を披露していただきました。

『楽しんでもらえましたか? 最初にお話をしました小話を創るときのエピソードですが、あれはまさに起業家の方と共通の思考だと思います。現実の事件、状態を観察して、それを基本に何かおもしろい展開にできないものか、と膨らませるわけです。そして一つのストーリーに仕立てる。「伝変」と業界用語では言いますが、この発見(気づき)から創造、仕上げに至る過程は、何かを創る立場の人なら、誰もが共通に行う作業ですね。また、落語で紹介しました知ったかぶりの男の失敗談。これは人と関わりと密に絡んでおいたほうがいい姿勢ではないでしょうか。私は誰かとコラボレーションをするとき、「無理はしない」を基本姿勢にしています。無理したって何も産み出せませんよ。「無理はしない」けれど、プロとして「自分のできることは、誠心誠意一生懸命に力を発揮する」。お互いにこの姿勢で向き合ったとき、接点を持ったとき、無理に何か新しいものを創ろう、と意識しなくても、何かしらこれまでにない世界が産まれるのと違いますか。これがコラボレーションのおもしろさやと思っています。』

テーブル交流会参加企業インタビュー



株式会社 カスタネット

代表取締役 植木 力 氏

「ボランティア活動と事業活動との融合」をテーマに出展しています。オフィス機器・文具を扱っているベンチャー企業が、差別化を考えたとき、「人と人とのふれ合い」の大切さを実感する出来事との出会いがありました。そのとき「社会に貢献できる活動」の延長線上に「ビジネス活動」を見いだすべきではないかと、気づきました。様々な出会いを経て、カンボジアの小学校に中古文房具の寄贈を進め、学校建設活動を行っています。自分の持てる力を精一杯発揮して、ソーシャルベンチャーを目指しています!

ぜひ、この会場で、同じ思いの方々と交流を深め、次のステップに進める機会を見つけていきたいと思っています。



京都異業種交流会
京(みやこ)パレー

代表者 片岡 弘昭 氏

京都ベンチャーネット合資会社が運営している京都異業種交流会「京パレー」の会員企業との共同出展です。京パレーは、Web上で広く京都のビジネス情報を発信しながら、毎月1回の月例会を開催し、起業家の方によるプレゼンテーションを行っています。

今回の異業種京都まつりへの出展は、実際に多くの方や大学の方々とお会いできるチャンスです。顔と顔を合わせれば、世間話も弾みますし、そこからお互いの考えや、くすぶっていたアイデアを聞いてもらう機会も生まれます。直接人と出会えるこうした催し物には積極的に参加をし、多角的な視点やアイデアを吸収していきたいと考えています。



京都試作ネット

代表者 鈴木 三郎 氏

(インタビュー対応者:寺田 理氏)

コメンターとしては10社が集まって、「何でも試作します」をモットーに京都試作ネットを運営しています。試作ですから、単品製作が基本。案件も多種多様です。自分の専門分野だけで造れるはずがない。この考え方が当たり前の分野なので、ネットワークの必要性はどこでも実感しています。

夢は「試作を京都の地産産業にしたい」。「試作なら京都に頼もう」という動きを作り出したいと思っています。異業種交流会での出会いは、まさに私たちの活動を支える場であり、事業拡大のチャンスです。ぜひ、多くの人と出会い、おもしろい試作を受けられる環境を充実させていきたいですね。

情報交流懇親会でのインタビュー



中沼アートスクリーン株式会社

取締役 中沼 督 氏

第一部の講演会の宇田先生のお話が、とても参考になりました。「やりたいことをやり通す。自分の夢を追いかけろ」とき、一番大事なのは健康ですよ。夢と健康。両方、大事 ですから、宇田先生の進める「健康ぶりがけ」求めましたよ。毎日の生活を見直すきっかけができましたね。

また、今回の異業種京都まつりは、双方向性のある情報交換ができる場がたくさん設けられていました。講演会も堅苦しいものでなく、講演後に気軽に質問ができる雰囲気でした。また、テーブル交流会も自由に情報交換が図れる活気と開放感がありました。こういう雰囲気づくりや流れづくりが大切ですね。楽しい一日でした。



株式会社舞鶴計器

取締役 玉林 直人 氏

興味津々でテーブル交流会の出展者と話をして回りましたよ。実に刺激的でした。プレゼンの仕方、PRの仕方、展示方法など、人に伝える姿勢には、学ぶべきところがたくさんありました。表現方法をどうするか、いつも考えていますが、どうしても自分流になり、これしか考えられなくなりました。こうした人の工夫を実際にみるチャンスは、大いに勉強になります。

また、素直な気持ちで人の出展内容に耳を傾けると、自分自身の足りなかった部分や、もっとPRできる部分が見えてきます。その点でも、いい勉強です。

「下請代金支払遅延等防止法」の一部が改正!

経済のソフト化・サービス化等に伴い、同法の一部を改正する法律案が本年3月11日に国会に提出され、可決成立し、本年6月18日に公布されました。

平成16年4月1日付け施行となります。今回の改正の概要は以下のとおりです。

下請代金支払遅延等防止法の一部を改正する法律の概要

現 行	法改正後
<p>下請法の対象となる下請取引を追加(第2条)</p> <p>物品の製造に係る下請取引 物品の修理に係る下請取引</p>	<p>物品の製造に係る下請取引 物品の修理に係る下請取引 情報成果物(プログラム、放送番組等)の作成に係る下請取引 役務(運輸、ビルメンテナンス等)の提供に係る下請取引 金型の製造に係る下請取引</p>
<p>書面の交付時期にかかる規定の整備(第3条)</p> <p>製造委託等を行った場合は、「直ちに」書面交付。</p>	<p>製造委託等を行った場合は、「直ちに」書面交付。 「ただし」正当な理由で記載内容が定まらない事項は記載不要。 その場合、当該事項の内容が定められた後直ちに、当該事項を記載した書面を交付。</p>
<p>親事業者の遵守事項(第4条)</p> <p>「受取拒否」「下請代金の支払遅延」「下請代金の減額」「不当返品」「物の購入強制」等</p>	<p>「受取拒否」「下請代金の支払遅延」「下請代金の減額」「不当返品」「物の購入強制」等 役務の利用強制 不当な経済上の利益の提供要請 不当なやり直し等</p>
<p>違反行為に対する措置の強化(第7条)</p> <p>a) 勧告の内容: 原状回復 b) 公表規定: 勧告に従わない場合に公表</p>	<p>a) 原状回復 + 再発防止措置等 b) 勧告に従う従わないに関わらず、勧告の公表を可能に。</p>
<p>書面交付違反等に係る罪の罰金の引上げ(第10条・第11条)</p> <p>3万円以下の罰金</p>	<p>50万円以下の罰金</p>

【お問い合わせ先】

公正取引委員会事務局 近畿中国四国事務所 下請課
近畿経済産業局 産業振興部 中小企業課

TEL: 06-6941-2176(直通) ホームページ <http://www.jftc.go.jp>

TEL: 06-6966-6023(直通) ホームページ <http://www.kansai.meti.go.jp/>

資料紹介

「平成15年度版外注(下請)取引基本契約書の見方・作り方」無料進呈!
DVD「下請代金支払遅延等防止法ケーススタディ
ドラマほのぼの産業下請取引適正化プロジェクト」無料貸出!
上記冊子及びDVDをご希望の方は、下記までご連絡ください。無料(ただし送料は別)

(財)京都産業21 産業振興部 企業振興課

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

下請取引適正化推進月間
～ 下請ルール 知って守って 正しい取引 ～

活発に活動されている 異業種交流会2グループを紹介します

新工芸創作研究会



新工芸創作研究会は、会員相互の連携によって、新工芸品の創作をめざし、京都の地場産業の発展に寄与することを目的として、昭和56年9月1日に設立されました。一昨年には創立20周年を迎え、京都市立芸術大学の先生方の指導のもと、「京都ミュージアムグッズ」という新たなコンセプトを打ち出し、京都府商工部産業活力支援室、中小企業総合センターの支援も受けて、産学公連携団体として13企業の会員を中心に活動を行っています。主な活動として、年1回の定期総会と月例会を開催しています。

月例会では、「京都ミュージアムグッズの創作」「クレサンパール素材技術を使った新製品開発」「マーケティング研究」の3つの分科会が設けられており、それぞれの分科会に参加した会員企業の事業および技術提携することで、新工芸品の創作を進めています。

10月27日に開かれた「クレサンパール素材技術を使った新製品開発」分科会では、京セラ(株)からの宝石の粒子に関する紹介のあと、各社の取組と提案が行われました。

京セラが世界に誇る「京オパール」「人工宝石」を和装バック、織物などの伝統的創作技術とどのような形で組み合わせていくか、など、さまざまな角度から新しいイメージの工芸品の開発に関するアイデアが出されました。



彩遊樹(さいゆうき)



平成2年に、20社あまりの企業で発足した異業種交流グループです。スタートから14年目を迎えました。

彩遊樹の特徴は、異業種が技術とアイデアを出し合って計画する「新商品開発」を行わない、という基本姿勢にあると考えています。実際には、会員企業から出る端材、たとえば西陣織の断裁布を利用した匂い袋などの制作はしておりますが、「新商品」についてはあえて開発することを旨としていません。それ以上に「人的交流」に重きを置いているのです。

企業の基本は人脈、人材にあります。これを構築できる場であり、互いに他の分野を学べる場であることが異業種交流の最大の目的だ、と考えています。ですから、14年間の足跡をたどってみると、互いの事業に対する勉強会や、質の高いものをいっしょに学ぶ機会を中心に、月例会、委員会を毎月設けております。

このように、人との出会い、信頼感の構築につとめてきたおかげで、14年経った今、互いの事業に対する率直な意見が交換できる環境が持てるまでになりました。

これからの活動も、学ぶ意欲と、人との交流を基本姿勢としながら、お互いが客観的な視点で意見を出し合い、向上していけるものになりたいと考えております。

産学公連携のもと、けいはんな学研都市に 研究開発型ベンチャー29社が結集

今回は、平成13年に入居した2企業、環境問題に取り組む㈱アドバnstと地元精華町発のIT企業(有)はなこまクリエイトを紹介。

株式会社 アドバnst



研究開発テーマ
「廃棄物ガス化処理装置の省エネルギー化と残渣リサイクルシステムの開発」

代表取締役 伊藤 拓仙 氏

我が社は、従来、焼却処理するしかなかった産業廃棄物や医療廃棄物に、間接的に熱を加えることで、炭化させ、環境負荷のないリサイクル素材として再生させる技術を開発しております。

現在、商品化されたものの一つとして、医療廃棄物や産業廃棄物をガーデニングに利用したり、コンクリート素材として利用できる粒状の炭化物に再生させたものがあります。これらは安全に利用できる素材として科学的に立証され、認可されました。

環境保全は、これからの企業にとって直視しなければならない問題です。焼却処理では環境保全は果たせません。けいはんなから日本中に、環境負荷のないリサイクル処理技術を広めていきたいと考えております。

しかし、現段階では法律規制があり、廃棄物処理技術はすべて焼却処理として認識されます。ダイオキシンを発生させることのない安全なリサイクル技術であるにもかかわらず、住民理解を取り付けることもままならない状況にあります。こうした課題をクリアするため、多方面に渡る企業と提携、連携をはかり、働きかけていきたいと考えております。

有限会社 はなこまクリエイト



研究開発テーマ
「インターネットの次世代活用方法の開発」

代表取締役 小林 利弘 氏

山城地域の地元企業を支援することを目的として、コンテンツづくり、システムの構築を進めてきました。たとえば、IT化を図るためのシステムづくりにおいても、各企業ごとに、必要な機能も、使いやすさの基準も異なります。そうした細かな違いにも対応しながら、地元企業のパワーアップを支援していきたいと考えております。

けいはんなに拠点を置き、まず最初に進めてきたことは、地元企業の方々のホームページの構築です。その結果、現在ほとんどの企業のホームページが開設された状態になりました。

今後は、さまざまなインターネット技術を駆使し、エンドユーザーと各企業を結び窓口となるような、魅力的なホームページの更新、活用に取り組んでいきます。地方で活躍する企業と、大都会で活動する企業、あるいは、大企業と零細企業の物理的、人的、資金的格差を意識せず、同じ土俵で勝負できるのがインターネットの世界だと考えています。

中小・零細企業にとってビジネスチャンスを広げる効果的なツールであると思うのです。そのためのソリューションを創り出すこと、それを目標に、地元企業の要望に応えるべく幅広く活動してまいります。

http://www.ki21.jp/jigyo/venture_center/

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 企業振興課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。
 企業振興課 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で詳細がご覧いただけます。「BPNet」のURLは、<http://www.ki21.jp/BPN/>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	備考
織-1	ベビー服(布帛・ニット)	裁断・縫製・仕上	大阪市東住吉区 1000万円 12名	関連設備一式		200~4000 話し合い		15日 翌月5日支払 全額現金	不問	話し合い	
織-2	婦人ジャケット (ウール・ニット)	裁断・縫製・仕上 (縫い返し有り)	大阪市港区 1000万円 31名	すくい縫いミシン、本縫いミシン、ロックミシン、その他ミシン裁断仕上機械		30~100/lot @4000		30日 翌月30日支払 全額現金	不問	話し合い	
織-3	スリーマー	裁断・縫製・仕上	大阪府東大阪市 1000万円 18名	千鳥縫いミシン、メローミシン、裾引きミシン、裁断機、仕上用プレス他		話し合い @150		15日 25日支払 25日 翌月5日支払 全額現金	不問	話し合い	
機-1	フランジ、アルミケース (300~1000L) 精密部品	切削加工	京都市伏見区 500万円 16名	MC#40、NCタッピングマシン、小物NC旋盤(主軸移動型・固定型)		10~100 話し合い		月末日 翌月末日支払 全額現金	不問	話し合い	
機-2	フェルール(精密金具)	NC旋盤加工、3~16	京都市伏見区 500万円 16名	シチズンL12型・L16型・L20型		500~5000/lot 10~50万円		月末日 翌月末日支払 全額現金	不問	話し合い	

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	巻線、配線、半田付け、 検査、組立、シール貼り	トランス組立、携帯部品 取付、玩具組立	京都市大江町 個人 10名	測定機、各種LCRメーター他	話し合い	不問	経験35年 運搬可能
機-2	基板実装、機器組立、 配線、ホーニング加工、 軽作業全般	産業用プリント基板、 医療機器・精密機器	京都市山科区 個人 1名	自動半田付け装置、リードカッター、 超音波洗浄機他	話し合い	不問	
機-3	高速切削加工、小径穴加工 (アルミ、ステン、チタン、 超硬、樹脂、セラミック)	カメラ・自動車等の精密 部品、治工具の設計・製作	京都市伏見区 300万円 5名	NCタッピングセンター(ミーリング可能)、 汎用フライス盤、汎用旋盤、その他関連設備 一式	1~1万個	不問	
機-4	溶接加工、ロー付け加工	小物部品	京都市和知町 個人 1名	関連設備一式	話し合い	不問	
機-5	プリント基板他電子機器内部部品の防水・結露・ 衝撃対策用樹脂充填(コーティング)加工		京都市山科区 1000万円 20名	2液混合タイプ(エポキシ・ポリウレタン)	話し合い	不問	BPNet 受注 No.260
織-1	裁断・仕上(布帛)	婦人既製服、ブラウス、 スカート、ワンピース	京都市右京区 個人 3名	裁断台、裁断機、直線ミシン、インターロック、 千鳥ルイス、メロー、ボタンホール他	300枚前後 @1300円前後	不問	経験25年
織-2	高周波ウェルダー、 スクリーン印刷、打抜、 裁断	トレーナー・Tシャツの プリント・ワッペン・マーク	京都市亀岡市 1600万円 5名	大型高周波ウェルダー、各種ウェルダー、 クリッカー、ヒータープレス、印刷機他	話し合い	不問	
他-1	企画・制作、デザイン提供	広告・販促ツール、マルチメディア・ グラフィック・WEBデザイン、 各種デジタルコンテンツ	京都市中京区 1100万円 25名	Mac G4、DVDR、デジタルビデオカメラ他	話し合い	不問	

<http://www.ki21.jp/BPN/>

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 企業振興課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。
 企業振興課 TEL.075-315-8590

売りたいコーナー

No.	機械名	形式・能力等	希望価格
003	油圧プレス	王子機械、縦型上下動、45t、MAX210t	話し合い
004	多軸ボール盤(12軸)	東洋精機機、O-D型、主軸4000・6000・8000	10万円(相談可)

買いたいコーナー

No.	機械名	形式・能力等	希望価格
003	コンテナハウス	2m×5m位、メーカー不問	10万円以下
004	丸物平ゴム付け(腰ゴム付け)マシン	ヤマト又はベガサス、三本針メス付き	話し合い

売った方の声

遊休機械設備の活用
 福井巧業
 福井貫二氏



住 所 京都市下京区室町通綾小路下る白楽天町502
 TEL 075-351-1982
 FAX 075-351-1962
 設立 1982年
 事業内容 産業用機械設計

遊休機械設備の譲渡・売却を巡って、 エンドユーザーの顔が見える交流のあり方を望む

産業用機械設計を手がけている福井巧業・代表の福井貫二氏が譲渡したのは、偶然手に入れた電動マシンです。

電動マシンとしては、まだ十分活用できるものであったため、縫製工場などで利用してもらいたい、との希望で譲渡先を探し、最終的に、機械部品などの輸出を手がけている花畑氏に譲渡されました。

譲渡された電動マシンは、東南アジアの縫製工場で利用されるとのことです。

「国内の縫製工場は既に設備が行き渡っているという現状から、今後は東南アジアなど、海外での活用も増えていくことでしょう」と福井氏は言います。

そして「今回のように、海外への譲渡も含めた遊休機械設備の有効活用をさらに充実したものにするために、できれば譲渡先の顔が見え、さらに交流が始まるきっかけになるような仕組みが欲しいですね」と福井氏は続けました。

December 2003.12.

January 2004.1.

1 月		1 木	
2 火		2 金	
3 水	京都府南部地域情報化セミナー 日時 12月3日(水) 13:30~16:00 場所 けいはんなプラザ交流棟5Fボルガ	3 土	
4 木		4 日	専門家特別相談日 (相談時間 10:00~16:00)
5 金		5 月	
6 土	経営革新セミナー 日時 12月8日(月) 14:00~17:00 場所 京都府産業プラザ5F	6 火	
7 日		7 水	
8 月		8 木	
9 火	京都インターネット利用研究会 オープンセミナー 日時 12月10日(水) 15:30~19:00 場所 京都全日空ホテル	9 金	取引適正化無料法律相談日 (相談時間 13:30~16:00)
10 水		10 土	
11 木		11 日	専門家特別相談日 (相談時間 10:00~16:00)
12 金		12 月	
13 土	第3回創援隊交流会 日時 12月12日(金) 14:00~17:00 場所 ホテルグランピア大阪(JR大阪駅前)	13 火	取引適正化無料法律相談日 (相談時間 13:30~16:00)
14 日		14 水	
15 月		15 木	専門家特別相談日 (相談時間 10:00~16:00)
16 火		16 金	
17 水		17 土	異業種京都会 10周年記念講演会 日時 1月16日(金)
18 木	専門家特別相談日 (相談時間 10:00~16:00)	18 日	新春賀詞交歓会 日時 1月16日(金)
19 金		19 月	
20 土		20 火	
21 日		21 水	
22 月		22 木	専門家特別相談日 (相談時間 10:00~16:00)
23 火		23 金	
24 水		24 土	
25 木	専門家特別相談日 (相談時間 10:00~16:00)	25 日	
26 金		26 月	
27 土		27 火	
28 日		28 水	
29 月		29 木	専門家特別相談日 (相談時間 10:00~16:00)
30 火		30 金	
31 水		31 土	

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が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。

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。

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

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 企業振興課までご連絡ください。
TEL 075-315-8590 FAX 075-315-9240 E-mail: kigyos@ki21.jp

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~

