

# 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
<b>異業種京都まつり2003</b>	<b>3</b>
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、新たなジャン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 費	無 料
申 込 み	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 京都府産業プラザ内  
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」  
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 「東大阪宇宙開発協同組合」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、つい愚痴でもありますが、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”を追い続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、何を作り始めていいのかわからないわけです。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」と盛り上がったところ、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た事業です。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わからない夢」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。周りが認めはじめると、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・同志社大学商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、  
 近畿大学商学部非常勤講師  
 広島県技術アドバイザー  
 2000年 同志社大学商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ならない話」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ですね。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ね。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、と悩ませるわけです。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ぎには肝に銘じて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、同じ思いの方々や交流を深め、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やと出会えるチャンスです。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。