

## 「コラボレーション経営」～中国におけるモバイル・ネットゲーム戦略～

株式会社トーセ 代表取締役社長 齋藤 茂 氏

株式会社トーセ  
代表取締役社長 齋藤 茂 氏

1957年 京都府生まれ  
 1979年 立命館大学理工学部卒業  
 株式会社東亜セイコーに入社。業務用ゲーム機の製造を担当。同年11月株式会社トーセとして分離独立、業務用ゲーム機の開発を開始  
 1983年 家庭用ゲームソフトの開発に戦略変更  
 1993年 海外の開発拠点として中国東星軟件(上海)有限公司を設立  
 2001年 3月ゲームソフトおよびインターネットコンテンツに関する海外第2拠点として中国杭州市に東星軟件有限公司を設立。同年8月、東証1部並びに大証1部に指定を果たす。

## 中国の現状を知る

株式会社トーセは1993年に中国に拠点を設けました。当時は生活ラインも整備が行き届いていない状況で、走っているタクシーはボロボロ、頻繁に何度も停電が起きました。

そのころの中国において、日本企業は人気のある外資系企業でした。当社は進出するにあたり「諸葛孔明発掘プロジェクト」を立ち上げ、人材探しからスタートさせました。

実際、現地で募集をかけたところ、1年ほどで日本語をマスターし、商談ができるほど意欲・能力ともに優れたスタッフが確保できました。

では、ここ10年中国はどうかと言いますと、経済成長は驚くべきスピードです。街はみるみるうちに都市化が進んでいます。大きな街の真ん中に高速道路が1年ほどの間に完成し、レストランが建ち並ぶノスタルジックな雰囲気商業地域ができています。当然、物価も少しずつですが高くなっています。

最近ではアメリカ、カナダの企業の進出が目立ち、人気も英語圏の外資系企業に集中しているようです。

なぜ、英語圏の外資系企業が人気なのか。これには中国人の意識の変化がみられます。

まず、1995年ごろに起こったIT革命が大きく影響しています。さらに、1978年の改革開放政策によって、「やる気のある者は豊かになれる」という労働意欲が中国人労働者の意識のなかに目覚めました。「勉強して、がんばって働けば豊かな暮らしができる」という意欲が生まれたのです。ですから、海外に行くチャンスが多い英語圏の外資系企業に勤め、英語をマスターし、海外で仕事をしたい、と希望する人が増えたのです。

また、ITの発展は中国人に真実を知る権利を与え、そのことがより活発な経済活動を促すようになりました。

では、トーセは最近の中国パワーをどう受け止めているのか、と言いますと、「魅力的な大市場」と認識しています。

今、中国経済をみると、情報化、IT化は右肩上がりです。なかでも携帯電話の普及率はめざましいものがあります。機能的にはまだまだ途上で、プリペイドカード式のものがほとんどですが、月に500万台以上の販売を記録しています。

おそらく、ここ1～1年半くらいでさらに機能や性能が充実してくるでしょう。

私がそう確信している理由のひとつは、電子ゲームをスポーツとして国家が認定していること。そしてネットワーク文化許可証という資格を国家が発行し、ゲームがIT産業の一役を担うと認識していることなどが挙げられます。

つまり、モバイル・ネットゲームを扱う業種にとって、これからますます中国が大きな市場になる可能性が大きいといえるわけです。

一方、デメリットもあります。中国ではコピー商品が多量に出回ります。95%がコピー商品といってもいいほどで、新商品のサンプルとして出したものが、日本で発売前に中国で通常商品として出回っている、という話も珍しくありません。

ですから、コピーされない技術の発達は、中国を市場とする場合に欠かせないものであることは確かです。ですが、私は、コピーされることも、ひとつの宣伝と捉えています。

## トーセ流「仲人経営」で経営拡大をはかる

コラボレーション経営、異業種交流という言葉をよく耳にします。自社と他社の得意分野を持ち寄り、何か新しい可能性を秘めた経営活動を生み出そうとするものです。

トーセが考えているコラボレーションは、少し違います。「A企業とB企業を結びつけると、おもしろいことができる。」という提案をすることなのです。そして、提案した結果、生まれたビジネスチャンスのなかで、当社が請け負えるビジネスを作り出すのです。

つまり、下請けに徹したことで、縦のコラボレーションを生み出すのです。たとえば、ゲーム会社とオモチャ業界のコラボレーションを考える、芸能業界とゲーム業界、ゲーム業界と中国の携帯電話業界、オモチャ業界と携帯電話業界など、コラボレーション経営を生み出す可能性はたくさんあります。

さまざまなビジネスチャンスを提案することで、当社自身のビジネスをも生み出していくのです。

## 戦略を打つための必須アイテムは情報力と行動力

経営戦略を立てるとき無くてはならないものがあります。それは情報力と行動力です。

さらに情報にはふたつあります。ひとつはネットなどで入手できるデジタル情報。もうひとつは講演会、セミナーに参加して直接身に着けていくようなアナログ情報です。このどちらが欠けてもいけません。たとえば、絶対勝つ競馬予想を知っていれば、勝つ馬に全財産をかけることができるのと同じです。ですから、情報の信憑性を100%に近づけるための情報(要素)が必要なのです。もちろんリスク情報も把握しておく必要があります。

ここ数年右肩上がり伸びてきた海外のゲーム業界は、悪化、縮小の傾向に転じています。ゲーム販売力が携帯電話に流れているのです。こうした経済活動の動向をタイムリーに掴んでおくことも必要です。

## これから10年の中国市場に期待

トーセは、2001～2010年までの中国市場に、とても大きな魅力を感じています。

ひとつは、西部大開発プロジェクトが動いていることです。この予算は11兆円と言われています。

また、国としての安全性に注目しますと、中国にはアメリカをはじめ多くの外資系企業が進出していることから、海外からの経済的な攻撃を受ける可能性は低いです。

つまり、経済的にも、外交政策的にも安定した国であるといえるのです。

中国企業は豊富で優秀な人材力を背景に、どんどん力をつけてきています。いまや日本のIT技術関連企業にとって、強力なライバルであることは間違いありません。しかし、同時に大きな市場として成長を続ける国であることも事実なのです。

日本にはインベーダーゲームから25年のゲームに対するノウハウ、技術の蓄積があります。「中国脅威論」を唱え尻込みするより、「魅力的な巨大市場」と捉え、積極的な戦略を打つ方を選びたいと私は考えているのです。

中国は脅威と感じる人には脅威となり、チャンスと感じる人にはチャンスを与える国なのです。



財団法人 京都産業21  
けいはんな支所  
所長 金田 修

## 研究開発、ヒューマンネットワーク、そして

京都府けいはんなベンチャーセンターを舞台に展開さ  
可能性をテーマに、3企業の代表者

金田:

関西化学術研究都市内にある京都府けいはんなベンチャーセンターには、多彩な活動をする企業が入居しています。新たなビジネスチャンスを生み出す場として、京都府けいはんなベンチャーセンターの役割は今後ますます大きくなるでしょう。

今回は、入居企業の方に事業展開の現状と交流のあり方を話し合っただき、京都府けいはんなベンチャーセンターの存在意義や今後の課題を探ってみたいと思います。

堀井:

株式会社ラプラス・システムの堀井です。こちらには平成15年に入居しました。

会社設立は、計測システムソフトなどの開発を請け負っていましたが、8年ほど前から、太陽光発電などの自然エネルギーを利用するためのシステム開発に携わっています。

地球温暖化など環境問題が深刻化する中で、有害な物質を排出しない太陽光発電、風力発電など自然エネルギーは大変注目されています。そうした社会的なニーズにもなっており、当社の研究開発が注目されるようになり、現在では、太陽光発電システムシミュレーションソフトなどの開発が主力となっています。また、この技術が平



デジタルレボリューション株式会社  
代表取締役 田村 徹氏  
設立 2007年11月12日

- 平成15年度けいはんな新産業フロンティア創出事業に採択(補助金交付)
- 京都市中小企業支援センター第2回オスカー認定
- 京都商工会議所・ビジネスモデル支援センター認定

成15年度京都中小企業優秀技術賞に選ばれ、京都府知事及び(財)京都産業21会長から表彰を受けました。実績としても着実に伸びてきているといった現状です。

渡辺:

マイクロシグナル株式会社の渡辺です。よろしくお願ひします。

当社は2000年4月に設立しました。最初は大手電子部品メーカーとの共同研究開発を行っていたのですが、その研究開発の段階で、ベンチャー企業として独立することになりました。

長年にわたる半導体メーカーでの経験を活かして、ウェハプロセスから組立、検査にいたるまで一貫した対応をしております。

現在主力となっているのが、IC化インテリジェント光センサー、短距離高速光通信ICデバイスなどの光IC製品及びアナログ混在LSI製品です。

最先端の専門知識を活かすという観点から大学との共同研究も進めています。

田村:

デジタルレボリューションの田村です。入居は2年半前になります。今年の8月で3年になります。

以前から別会社で事業展開しております印刷業をひとつのきっかけとして、インターネットを活用した新しい事業体をつくることを目的に、こちらに入居しました。

現実的に印刷業の発注をいただくことはうれしいことなのですが、あくまでもそこは人と知り合うためのきっかけだと考えております。人と出会い、交流を深め、ビジネスマッチングの観点から事業展開に関するサポートや、コンテンツの創造などを手がけて来ております。

金田:

入居されてから、さまざまな企業同士の交流を促してこられたかと思ひます。そのあたりの様子を聞かせてください。

堀井:

ベンチャー企業が入居しているということ、お互いに近い立場の者同士が交流を回り、刺激になり、そこから可能性も広がるだろう、という期待は持っていました。

同業者同士のつながりや異業種間の交流というのは、なかなか個別な場所で事業をしているときには広がりませんので、同じようにベ



ンチャーを志し、専門的な研究をしている人との出会いをとて楽しみにしていたのです。ですが、今のところ交流する機会が持てていないのが現状です。

設備・施設環境は抜群によく、周辺も自然が残った地域ですので、気分的にもストレスが少ないように感じますね。

渡辺:

研究開発のロケーションとしては、抜群ですよ。最先端開発関連企業にはとくに整った環境だと言えるんじゃないですか。

ベンチャー企業というのは、スタート当初、限られた資金ですべてを動かすわけですよ。そんななかで、一番整えたいのが人材。とくに優秀な人材を確保したいとどこもが思うでしょう。つまり、施設や研究環境を充実させるための資金は使いにくい。でもそうした環境を整えないと、優れた人材は来てくれない。そのジレンマがベンチャー企業にはあるわけです。

その点、このセンターに入居すると、立派な会議室、充実した研究環境が利用できます。さらに、

### 京都府けいはんなベンチャーセンター・イン

#### 「けいはんなITバザール研究会」発足で、 コラボレーションが加速!

インキュベーションセンターに入居している企業が参加する「けいはんなITバザール研究会」が発足しました。

自由に参加し、お互いの意見をざっくばらんに交換しあえる土壌づくり、が第一の活動目的。ビジネスチャンスの創造は、文化と文化、人と人との出会いのなかで可能になるもの。というのが研究会の基本理念です。発起の会となった2月23日の第一回研究会では、設立発起人の有限会社はなごまクリエイティブ取締役の小林利弘氏の司会進行により、同じくデジ

# 新しい生活文化、そこに新産業が花開く。

れる、新産業創造の現状と課題、コラボレーションの  
の方に話し合っていました。



株式会社 ラプラス・システム  
代表取締役 堀井 雅行 氏  
設立 1990年6月18日

- 中小企業創造活動促進法認定(2001年、京都市)
- 平成14年度京都市府創造技術研究開発費補助金事業採択
- 平成15年度中小企業総合事業団課題対応新技術研究開発事業採択



というのもセンターの支援活動の課題のひとつ  
になりますね。

では、最後に、みなさんの今後の展開について  
お話しください。

堀井:

13年度から開発を進めてきた風力発電のシ  
ステムソフト開発ももう少しで完成します。

事業展開の面では、4月からドイツに支店を置  
く予定です。当面はヨーロッパを拠点と考えて  
おりますが、近い将来、アメリカや中国への展開  
も希望しています。

もうひとつ考えていることが、教育用のアプリ  
ケーションの開発です。来年度から展開してい  
こうと考えています。

将来的に、社会から尊敬され、社会貢献ができ  
る企業でありたい、ということになります。

そうなるために、海外展開も行い、株式公開も  
し、事業環境を整えていく。こうしたひとつひとつ  
のステップは、優秀な人材を確保することへの  
布石であり、優秀な人材が確保できれば、さら  
に事業展開が図れる。すべてリンクしたることな  
ので、まずは実行できるところから着実に築いて  
いきます。

渡辺:

ハイテクベンチャーが今までのように、アメリ  
カの見よう見まねの発想で成長を遂げてきた時  
代は終わりました。また、生産性の面では中国を  
はじめとするアジアの国々にはかないません。

ではどうするのか。私は、付加価値を創造でき  
る企業でありたい、ビジネスチャンスを見つけら  
れる企業でありたい、アメリカなど最先端の土壌  
で活躍する企業と勝負して、専門性とアイデア  
で負けない企業でありたい、と思っています。

ベンチャー企業は専門的アイデアには優れた  
ものを持っていても、総合力に欠ける場合が多  
いですね。その部分を補うために、大学や大手  
企業と連携し、アイデアで勝負できる基盤を作  
っていく、そしてビジネスチャンスを生み出せる力  
を付けていくことが大切だと思っています。

当社は、ベンチャーキャピタルから投資も受け  
株式公開の義務を負っているため、大きなプレッ  
シャーも抱えていますが、やりがいを実感できる  
時期だと感じていますね。

田村:

ここは関西化学術研究都市にありますよね。  
地理的にも京都、大阪、奈良と3つの文化圏に隣

接した場所です。私はこれからのキーワードは  
文化だと思っています。

コラボレーションを考えると、いつもひっか  
かりを感じていたのですが、ただ単に異業種同  
士が互いに技術を提供し、新しい価値を生み出  
そうとしても、うまくいかないでしょう。必要な  
のは、互いが築いてきた文化のマッチングでは  
ないか、と思うのです。さらにいえば、その人が  
背負っている文化的な要素が互いに融合したとき、  
新しい価値観が見いだせるのではないのでしょうか。

人が集まり、何かを生み出すためには、文化と  
いう土壌が熟していないと芽は出て育たない、  
という結果になりやすいものです。

私の活動としても、企業文化、地域文化を取り  
込んだ形で、コラボレーション支援ができるよう  
な仕組みを構築していきたいですね。

また、このセンターの今後の課題という点で  
言えば、その部分で京都府(けいはんな)ベンチャー  
センターの存在意義が確立されれば、もっと充  
実したコラボレーションが生まれるのではないかと  
感じます。

金田:多義にわたり、様々なご意見をいただき、  
ありがとうございました。

京都府(けいはんな)ベンチャーセンターの今後の  
あり方、また、支援のあり方の参考にさせていた  
だきます。



マイクロリンク株式会社  
代表取締役 渡辺 國寛 氏  
設立 2000年4月10日

- 総務省 特定通信・放送開発事業実施計画認定
- 京都市 改善計画認定

公的な審査、評価を通過して入居している企業  
である、という保証もある。

こういうことはベンチャー企業にとって、大き  
なメリットだと感じています。

田村:

交流が思ったほど行えないと堀井さんがおっ  
しゃっていました。私も最初は何となくみなさん  
が排他的な雰囲気を感じたものです。それが  
最近では自分のオフィスに居るよりも、知り合っ  
た他社のオフィスに居る方が長いほどです。

これもきっかけ次第ではないでしょうか。

3年近くこちらにおりますと、個性豊かな人々  
が徐々に見えてきます。活発な事業展開をして  
おられる様子を見てみるとやはり刺激にもなり  
ますし、新しいアイデアやヒントを得ることもあ  
ります。時間をかけてでも、ここを舞台とした人  
間同士の交流を深めることは、ビジネスにおい  
てもとても有意義なことだと実感していますね。

金田:

みなさんが交流を深めやすいきっかけづくり、

## フォーメーション

タルレポリューション有限会社代表取締役  
田村 徹氏から設立趣旨の説明、アドバイザー  
の荒木武彦氏からのコラボレーションに関  
するアドバイスと続き、参加企業の中からは  
システムクリエイツ代表小松幸氏ほかのブ  
レゼンテーションなどが行われました。

また出席者による互選で初代研究会長  
には、株式会社北辰光器 取締役管理担当の  
北本篤史氏が選ばれました。



初代会長  
北本 篤史 氏

## 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
機-1	ステンレス材の ボックス・部品	板金・溶接加工	京都市南区 1000万円 10名	レーザー加工機、板金加工設備一式		話し合い		月末日× 翌月末日支払  10万円まで現金、手形120日	不問	受注側 持ち	BPNet 発注 No.078
機-2	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	
織-1	子供服各種 (デニム・布帛)	裁断~仕上	京都市下京区 300万円 3名	ミシン等関連設備一式		50枚/型、 話し合い 話し合い		10日× 翌月10日支払 全額現金	不問	片持ち	材料・ パターン支給
織-2	ネクタイ裏地(柄合せ必 要、シルク・アセテート)	針打ち・裁断	京都府宇治市 1000万円 45名	針打ち用針、バンドナイフ他		話し合い 話し合い		月末日× 翌15日支払 全額現金	京都府内	片持ち	材料支給
織-3	婦人ジャケット・スカート・ パンツ・ブラウス(布帛)	裁断~仕上 (縫い放しも有り)	京都府宇治市 1000万円 39名	関連設備一式		50~200/lot  話し合い		月末日× 翌月末日支払 全額現金	京都・大阪	話し合い	材料・ パターン支給

## 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	金属プレス加工、銀ロウ付 加工、カシメ加工	自動車部品、弱電部品、 多種類プレス加工部品	京都市右京区 個人 1名	アマダプレス(80t・60t・35t)、 フレクションプレス80t、シャーリング他	話し合い	不問	
機-2	プレス、切削加工	精密機械部品	京都市南区 500万円 10名	MC、フライス盤、NC旋盤、ボール盤、 平面研削盤他	話し合い	不問	
機-3	部品加工~組立調整、試作 ~量産品まで可能	機械装置部品	京都市南区 1200万円 46名	MC、NC旋盤、ワイヤーカット等70台、 3次元測定機、ISO9002取得	話し合い	不問	特に価格面相談 可能
機-4	溶接、機械加工	産業用輸送機器のフレーム 他	京都市伏見区 1000万円 23名	MC、曲げ機、プラズマ切断機、ラジアル、 プレス、ロボット、1tボジショナ、 CO2溶接機、立型ボール盤他	話し合い	京都府南部 (枚方方面含む)	経験40年
織-1	ミシン刺繍加工	家紋、校章、家紋額、鏡掛、 ふくさ、けさ、羽織、 ネクタイ、カーテン等	京都市東山区 個人 2名	コンピューターミシン他	話し合い	府内	経験37年
織-2	裁断~仕上	婦人服全般 (布帛、ニット、シルク)	京都市南区 1000万円 3名	千鳥、ボタン、すくい縫い、本縫い、 二本針ロック、平二本針他	話し合い	府内	経験43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、 レーザープリンター、その他開発環境一式	話し合い	不問	BPNet No.0266

<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

\*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	超音波溶剤洗浄装置	シャープ、UT-26102N、1991年7月製造、取扱説明書有り	25万円
002	精密スロッター	株中防鉄工所、NS-110型、昭和55年製造、最大行程110mm、バイト等一式付き、カタログ・取扱説明書付き、コンクリート土間保管、使用頻度少	9万円(応相談)
003	コンプレッサー	日立、PB-1、5×6、1.5kW、三相、最高圧力9.5kgf/立法cm、平成8年購入	5万円

## 買いたいコーナー

No.	機械名	形式・能力等	希望価格
001	高周波ミシン	箱押し機、メーカー不問	話し合い
002	汎用・NC旋盤	メーカー不問、1970年以降製造	話し合い
003	モレックスカシメ工具	モレックス、JHTR-1031C、JHTR-2262A、JHTR-2262	話し合い

## 買った方の声

### 遊休機械設備情報

(有)テクノクリエイト  
井上忠男氏



住 所 ●京都市下京区四條通油小路西入藤本寄町30番地  
四條黒田ビル  
TEL ●075-257-5270  
FAX ●075-257-5271  
設 立 ●1999年  
事業内容 ●電気機器企画開発

## ひとつの機械を通しての出会いが、人とビジネスを結びつける。

小・中・高校の各学年向けの教材を企画、開発、製造しているテクノクリエイトの井上氏は、以前よりエキセンプレス機の導入を検討しておられました。「当社で、一部メンテナンス用品として、プリンターの配紙部分の部品を扱っております。ゴムリングの内穴に金属部品をはめ込んだものなのですが、これを部材工場に発注して作ってもらっていたのです。ところが、必要な数は少量であるにもかかわらず、ロットは最低でも100です。経費もかかります。そこで、いずれは機械を導入し、社内で製造するのがいいだろう、と考えておりました。」

ところが、新品を導入するほど頻繁に使用するものでもなく、手頃で使いやすいものが見つからなかった、というのが導入に時間がかかった理由だそうです。

「そんなとき、遊休機械設備情報の売りたいコーナーで、手動式エキセンプレス機が出ていたのを見つけたのです。さっそく連絡をし、トントンとお話がまとまりました。現在は使用するためのアタッチメントなど周辺機器を揃え、稼働準備にかかっているところです」と井上氏。そして「当社は、教材開発を手がけておりますので、様々な分野の専門家、企業様とのネットワークがとても大切になってきます。今回のように、ひとつの機械を通しての出会いでしたが、ビジネスの上でも協力できるのではないかと、お互いに話をしていくところなのです」と、ひとつの機械を通しての出会いが、人とビジネスを結びつけかけになることに、機械導入以上の可能性を感じた、と感想を聞かせていただきました。

# March 2004.3.

# April 2004.4.

1月	改正下請代金支払遅延等防止法講習会 日時 3月1日(月) 13:30~16:30 場所 京都府産業プラザ		1木	
2火			2金	
3水			3土	
4木	ベンチャー事業可能性評価委員会 日時 3月3日(水) 10:00~17:00 場所 京都府産業プラザ	専門家特別相談日 (相談時間 10:00~16:00)	4日	人づくり塾 新入社員研修 日時 4月8日(木) 10:00~19:00 日時 4月9日(金) 10:00~17:00 場所 京都府産業プラザ
5金			5月	
6土			6火	
7日			7水	
8月			8木	専門家特別相談日 (相談時間 10:00~16:00)
9火		取引適正化無料法律相談日 (相談時間 13:30~16:00)	9金	
10水			10土	
11木	第6回創援隊交流会 日時 3月11日(木) 14:00~17:00 場所 新・都ホテル	専門家特別相談日 (相談時間 10:00~16:00)	11日	
12金			12月	
13土			13火	取引適正化無料法律相談日 (相談時間 13:30~16:00)
14日	植物ワクチン研究運営委員会 日時 3月16日(火) 14:00~17:00 場所 ホテルセントノーム京都		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	第3回ケータイ国際フォーラム 日時 3月17日(水) 10:00~17:00 日時 3月18日(木) 10:00~17:00 場所 ハビスプラザほか	専門家特別相談日 (相談時間 10:00~16:00)	17土	人づくり塾 新入社員研修 日時 4月16日(金) 10:00~19:00 日時 4月17日(土) 10:00~17:00 場所 京都府産業プラザ
18木			18日	
19金			19月	
20土	あきんど講座 日時 3月19日(金) 13:30~16:00 場所 京都府産業プラザ		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	人づくり塾 新入社員研修 日時 3月25日(木) 10:00~19:00 日時 3月26日(金) 10:00~17:00 場所 京都府産業プラザ	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	第2回野生動物対策検討委員会 日時 3月29日(月) 9:30~12:00 場所 リーガロイヤルホテル京都		29木	
30火			30金	
31水				

**専門家特別相談日**  
(相談時間 10:00~16:00)

**取引適正化無料法律相談日**  
(相談時間 13:30~16:00)

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)を開催しています。

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 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。

○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: kigyoo@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~

