

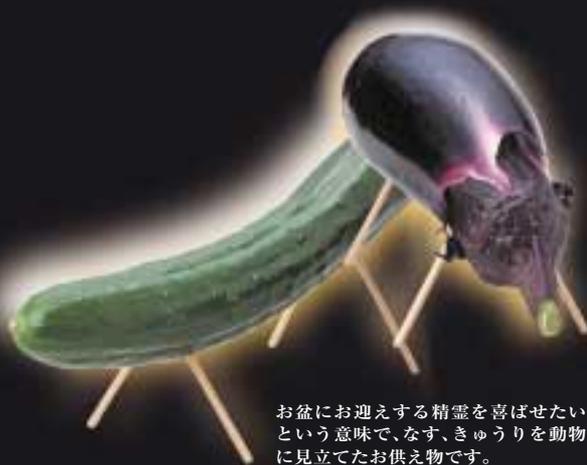
アクティブ サポート京都

Active Support Kyoto

京都産業21のビジネス情報誌

08 Aug. 2004. No.011

<http://www.ki21.jp>



お盆にお迎えする精霊を喜ばせたい
という意味で、なす、きゅうりを動物
に見立てたお供え物です。

CONTENTS

京都産業21環の会	1 ▶ 2
「新京都ブランド」レポート④	3 ▶ 4
けいはんなベンチャーセンター	5 ▶ 6
MOT講座	7
薬事法改正に伴う講習会	8
海外ビジネスサポートセンター	9
貿易実務セミナー	10
設備貸与制度	11 ▶ 12
受発注コーナー	13
遊休機械設備コーナー／ADRご案内	14
行事予定表	15

出展企業
募集中!

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)～

締切：9月30日(木)

がんばる企業を支援します。

京都産業21

Kyoto Industrial Support Organization 21

京都産業21環の会（略称“KSR”） 会員募集中！

去る6月30日、リーガロイヤルホテル京都にて京都産業21協力会（KSK）の平成16年度定期総会が開催されました。その中で会則の一部改正が審議され、名称の変更が承認されました。

新しい名前は、**京都産業21環の会“KSR”**。「会員相互のネットワークの形成により、連携、協力、交流を促進し、会員企業の活性化および自立化を図り、新たな成長、発展を目指すことを目的とする」と活動趣旨を明示しています。

また、平成15年度事業報告、平成16年度事業計画（案）など4つの議案が承認され、本年度も研修会、セミナー等の事業を積極的に実施することとなりました。

新たな事業としては、会員企業の自立化推進への取り組み、会員同士が連携してビジネスに結びつく活動を行っていくことを目的に5グループを立ち上げました。

具体的な内容については、議事終了後、5グループのプレゼン発表会（次項参照）が開催され、事業内容等の説明があり、積極的なグループへの参加を会員に呼びかけました。



※総会当日（6月30日）は豪雨のため予定されていた藤沢久美氏講演会が中止となりました。代わって、成功事例としてネットワークを活かし充実した活動を展開している“京都試作ネット”代表の鈴木三朗氏（KSR会員）より発表が行われました。

京都産業21環の会
会長 中村 圭二

KSRでは、会員を募集しています。

やる気のある会員同士が一つの目的を持って集まり、活動していくためにグループを作り、そのグループからの活動を基に、会員同士の「連携」と「ネットワーク」を形成していきたいと考えております。

ぜひ、ご入会くださいますようお願い申し上げます。



概要：京都産業21環の会（KSR）

- 設 立 1971年（昭和46年）1月12日（旧京都府中小企業振興公社協力会として発足）
- 役 員 会長 中村 圭二〔NKE株式会社 社長〕ほか16名
- 会員数 400名（平成16年7月1日現在）
- 事 業 講演会、会員企業の自立化推進、情報交換、会員親睦等
- 入会金 1,000円
- 年会費 5,000円
- 事務局 財団法人京都産業21 産業振興部 マーケティング支援グループ内
- U R L <http://www.ki21.jp/business/group/ksr/index.htm>

動き出した5グループによるプレゼン発表会

経営革新推進グループ

リーダー:里村善啓氏 サブリーダー:木下義次氏



発表者:里村善啓氏

当グループは参加企業の相互研鑽、相互啓発を通じて互いに経営革新を達成し、連携することで新たな事業の可能性を広げることを目的としています。

自社内での課題発見、課題解決には限界がありますので、互いが刺激となり、また新たな発想を生み出すヒントを出し合える関係を構築していくことが最大の課題となります。経営革新法による計画承認取得を目指し、経営・環境マネジメントシステムへの挑戦も視野に入れております。

参加対象として考えているのは府内に活動拠点を持つ中小企業の経営者、及びそれに準ずる方です。8月にいよいよ本格始動です。ぜひ、多数の方のご参加をお待ちしております。

最適ものづくりグループ ONLY-O・N・E

リーダー:中村圭二氏、サブリーダー:栗山武氏・高橋法夫氏・三原潤一氏



発表者:三原潤一氏

志を同じくするエキスパート企業がネットワークを構築し、相互補完することで最適なものづくりを提案し、ビジネス展開するグループです。

ものづくり社会は、大きな構造変化の時期を迎えています。量産時代は終わり、変種変量生産時代に入りました。あらゆる面において、顧客のニーズにより細かく対応することが課題となります。同時に、小回りの利くフットワークの軽さや柔軟性もキーワードとなってくるでしょう。まさに、小規模エキスパート企業の連携の必要性が出てくるわけです。

当グループは生産に関する全ての工程管理のため、ネットワーク機器による情報通信、制御などのシステムを構築しております。そして、社会の流れにいち早く対応できる体制を整えております。

商品開発グループ

リーダー:田中稔氏、サブリーダー:野黒秀行氏・川並宏造氏



発表者:川並宏造氏

当グループは参加企業が自社の強みを活かしたオリジナル商品の「発見」と「育成」を通じて、グループ各社が自立的な発展を継続することを目的としています。

研修会は年間5回を予定。企業ごとに商品企画書を作成し、その企画書を予定しているプレゼン大会で発表します。他社からの批評を効果的に加え、あくまでもマーケットを視野にいれた商品開発へと導くのが、当グループの活動の最大の特徴でありメリットなのです。

研修会を経て実行計画を完成させた商品は、その企画にもとづき開発へと結びつけます。

このような演習形式の学習会を体験することで、自社の強み、あるいは課題を明確にし、自立化を促し合える連携を構築していきたいと考えています。

自立化塾グループ

リーダー:秋田公司氏 サブリーダー:寺田理氏



発表者:寺田理氏

“自立化塾”では、メンバー企業が自立化を宣言できることを第一段階とし、本塾から生まれた自立化企業により、新事業創出の可能性を探っていきます。

研修時間は30時間を予定しています。まずは現状を把握するために「己は何者ぞ」を知ることから始めます。次に「自立化した成功事例の紹介」として勉強会を行い、成功の理由と工夫を学ぶことで自分の課題発見に役立てます。「自立化計画の立案」では明確になった課題を改善するための計画案を作成します。次に「財務の見方」で実行計画を推進するために不可欠な財務能力を高めます。最後に「マーケティング」です。市場の動き、社会のニーズを具体的に把握することを学びます。

その他企業体制づくりと経営者としての成長を促すための研修を企画しています。

プロモーションサービスグループ

リーダー:為國千鶴子氏、サブリーダー:伴田浩氏・中川高志氏



発表者:為國千鶴子氏

販促に関する様々なセールスプロモーションツールの開発、提供を行うネットワークグループです。

当グループはキャラクターデザイン、イラストレーター、イベント企業、店舗デザイン、カメラマン、編集プロダクション、執筆者など、多彩な才能を持ったプロフェッショナルたちの集まりであり、クライアントの要望に最適に対応できる人材からプロジェクトを構成することができます。ですから、顧客のマーケティングについてトータルでサポートできる体制を構築することが可能となります。

こうした事業活動には、幅広い分野の優れた感性、技術力、経験が必要となります。単に販促ツールを作成するにとどまらず、顧客企業の強みを打ち出し商品開発の提案も含めたプランニングを経営的視点からお手伝いできると考えております。

【お申し込み・
お問い合わせ先】

(財)京都産業21 産業振興部
マーケティング支援グループ

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

夢を現実のものにする。 「中国 上海・蘇州 視察研修会」報告

レポート④ 京都異業種交流会 “夢現の会” (むげんのかい)

(財)京都産業21 KIIC会員交流会で運営されている“夢現の会”は、経営者二世・後継者など、企業経営の将来を担う方々を対象にした異業種交流会です。新進気鋭の経済人の講演や新商品開発に関するテーマ提案の手法など、交流を主体に置きながら勉強を進めるとともに、グローバルにビジネス展開を図るため、情報交流を進めています。

今回は、先日行われた中国 上海・蘇州視察研修会の報告をしていただきました。

夢現の会事務局

平成16年6月17日(木)～20日(日)の4日間、井畑忠氏(㈱清弘エンジニアリング 代表取締役)を団長に「中国 上海・蘇州」への視察研修会を開催しました。

今回の視察は、上海の動向と現地進出企業の状況を知ることを中心に3企業・団体を訪問いたしました。

参加者は他に、尾池均氏(尾池工業㈱ 代表取締役)、西田光宏氏(㈱西田松月堂)、吉田丹治氏(夢現の会アドバイザー)と事務局が参加しました。

先ず最初の訪問先である、日本貿易振興機構上海代表処(JETRO上海センター)では、進出企業支援センター



長の中谷政行氏より、上海経済事情全般に関するお話と、日本から上海への企業進出状況等のレクチャーを受けました。

そして、(財)京都産業21 KIIC会員の㈱大栄製作所さんの現地法人である忠嗣金属製作上海有限公司さんを訪問し、吉岡忠嗣社長をはじめ、吉岡信子幹事、蔡峰さんから、中国の国営企業を有効利用しての進出スタイルと優秀な人材を確保する方法、同業他社との差別化戦略など、中国進出のメリットについてお話を伺いました。これは、今後中小企業が中国進出を考える上で大変参考になる事例だと感じました。

また、オムロン上海有限公司への訪問では、総経理の梶原誠一氏より、現在中国へ進出している企業のほとん

どがかかえている課題や問題点、そして、“現地調達ができ、早いアフターサービスをしてくれる中小企業が必要に感じている”

等といった要望などもお話し頂き、こちらも、中小企業が中国進出する際の一つのポイントになる事例だと感じました。

今回参加させて頂き、まだまだ上海という一部分だけしか体験していないのですが、上海というパワフルでエネルギッシュでアグレッシブに行動をする人たち、毎日変化する街等を直接肌で感じると、中国という大きな市場の大きな可能性が伝わってくる思いがしました。

今は、視察中ある方が言っておられた「中国を制する者は、世界を制す」という言葉が頭から離れません。



(株)清弘エンジニアリング 代表取締役 井畑 忠 氏

私にとって今回の研修旅行は大変勉強になり、またものすごく新鮮且つ刺激的で貴重な体験をすることができました。

中国と言うと“後進国”と偏見を持っていましたが、最近になっていろいろな方から「今はもうそんなことはない」と聞かされ、「百聞は一見しかず」と言う通り、上海はある意味で東京に匹敵するぐらいの所でした。街中どこの光景を見ても活気があり、人々は気のせいか生き生きとしているように映りました。

最近、自分自身忙しい事には変わりはないのですが、何かいろんな事にマンネリ化しているような気がしていました。しかし、今回の視察で“まだまだ”“これから”という思いにさせてもらったような気がします。また心新たに明日から初心にかえて精進したいと思います。



夢現の会 アドバイザー 吉田 丹治 氏



夢現の会、発足以来の常任アドバイザーとして参加させて頂きました。

小生は、田中角栄・周恩来 両首相による日中国交回復期の直前から、技術交流展示会等を通じての支援、その後のオムロン(株)での度重なる産業用制御機器・部品、健康機器事業の需要調査や事業立ち上げ等の関連業務、またオムロン卒業後も、複数の国内中堅中小企業、関連台湾等子会社等の中国展開等によるサバイバル対応直接支援等で、かなりの回数や期間、中国各地との体験がありました。

今回の視察旅行で、特に認識した概要を下記します。

- (1)特に上海の工業区の行政による中期計画や意図が、ハード面では、かなり実行具現化されてきた。
- (2)総国有地施策によるクイックアクション強制執行は羨ましいかぎりだが、最近ではグローバルに妥当な民意の尊重…の流れも出てきた。
- (3)車社会の進展が著しく、上海でもまだ個人用はゼロに近いにもかかわらず、居住区と企業区間の朝夕の車混雑状況は、京都の24号線観月橋付近並以上であった。
- (4)中小企業の中国展開は、北京五輪や上海万博を控え、新たなショートタイム・チャンスではないかと思う。
- (5)ファッションも、台湾・韓国並にフリー多様化し、古い人民服に馴染み過ぎた者にとって隔世の感大。上海でも歓楽街が普及し出てきた。
- (6)特に上海は、中国ナンバーワンの一人あたりGNP(既に4000ドル強)圏で、我が国は勿論、先進国との諸アクセスは海空両面の優位性等があり、我が国にとっても最大の魅力圏であろう。

<夢現の会 視察報告 抜粋>

なお、「夢現の会 上海・蘇州 視察報告」全文は、別途作成しています。

【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 産業情報部(異)

TEL:075-315-8677 FAX:075-314-4720
E-mail:tatsumi@mail.joho-kyoto.or.jp

研究開発型ベンチャーの成長戦略を考える

— 研究・技術・資源・開発のスパイラル —

京都府けいはんなベンチャーセンター卒業企業であり、平成16年3月東証マザーズに上場した(株)DNAチップ研究所の松原謙一社長を迎えて、去る7月5日、けいはんなプラザラボ棟4階会議室においてオープンセミナーを開催しました。

「研究・技術・資源・開発のスパイラル」をテーマに講演いただき、入居ベンチャー及び「融合バイオ研究会」企業等と活発な意見交換・交流が行われました。講演概要は以下の通りです。



(株)DNAチップ研究所
代表取締役社長 松原 謙一 氏

<講師プロフィール>

昭和31年、東京大学理学部化学科卒業。昭和36年同大学院化学系研究科博士課程修了、理学博士取得。金沢大学、九州大学、ハーバード大学、スタンフォード大学等にて勤務、研究を続ける。

昭和53年大阪大学医学部教授、昭和62年大阪大学細胞工学センター長、平成10年奈良最先端科学技術大学院バイオサイエンス研究所教授。平成8年から13年まで、財団法人国際高等研究所副所長を務める。現在、大阪大学名誉教授。

平成11年、(株)DNAチップ研究所の代表取締役社長に就任。平成13年2月から平成14年7月の間、けいはんなベンチャーセンターに入居。「遺伝子と遺伝の情報」(岩波書店)、「遺伝子とゲノム」(岩波新書)他著書多数。

平成16年3月、東証マザーズに株式を公開。バイオ関連のベンチャー企業として世界的に注目を集める。

大学で研究と後進のトレーニングに携わっている間に、内外の研究者から研究の進め方や姿勢、研究者の生活の目標など多くを学びました。研究者コミュニティの社会に対する存在意義や、社会の側から寄せられる期待、世界の研究のあるべき姿や環境について考える機会にも恵まれました。

その後、企業の一員となり、そこで企業社会の意識や仕事の進め方、企業の存在目的や国との関係などについて、研究者とは別の視点で学び考える機会を得ました。

例えば「ニーズ」という言葉において、研究者のコミュニティのニーズ、生活者のニーズ、国やそれ以上に大きな社会のニーズには相違があることを実感しています。

そうした中、アカデミアのシーズを社会のニーズに結びつけること、ビジネスプランにはニッチ感覚が必要であること、研究の成果を事業化するにはどうすればよいかなどという課題が平面上にあるものとは限らないということも、おぼろげながら見えてきたように感じ体験としてそれらに対処するべき姿勢が分かってきたように思っています。

今回は、(株)DNAチップ研究所を立ち上げた頃の時代背景的な環境や私が選んできた方向性を踏まえ、**研究開発型ベンチャー**のあるべき姿勢、視点などを若干お話しいたします。

ゲノム時代の幕開けとともに

— 出発は研究者としての発想と情熱 —

1987年、スイスのモントルーで開かれたゲノムプロジェクトに関する国際会議に、日本の代表者として参加しました。人間の遺伝子情報の全体像を探るプロジェクトを、世界規模で動き出すことに決めた会合です。

日本のプロジェクトは、その会議から戻って5人のコアメンバーを決めて発足しました。日本のヒトゲノム計画がスタートしたのです。

具体的な研究方向としては5つありましたが、そのうちのひとつは構造解析と病気の遺伝子発見、もうひとつにゲノムの機能解析と決めました。後者は、どのような遺伝子が身体のどの部分で、どのようにTPOで働いているかを解析するものです。その後、この研究は遺伝子発現プロファイルと呼ばれる分野へと発展していきます。

日本はこの研究を世界に先駆けて企画し、実行したのです。それが後になって(株)DNAチップ研究所につながりました。

研究開発型ベンチャーには資金援助が不可欠

— 企業人としての課題 —

(株)DNAチップ研究所を立ち上げるまでの10年間、

しっかりとした遺伝子発現プロファイルデータベースを作成することの必要性を強くずっと感じていました。

例えば、身体のあらゆる場所で働いている遺伝子を調べてボディマップを作成する。これで、体のできかた、調子の維持、生理的変動などを全部データ化することができます。薬の安全性評価や食品の安全性についても検証できるようになります。

具体的な例としては、高脂肪食マウスを調べれば、病気になる前の肥満症状と脂肪細胞の関係についても考えることができますし、癌の発現プロファイルを調べれば、それが転移する悪性のものかどうか予見することが出来ます。

こうしたゲノム技術の開発には、将来の医療分野を中心として広く応用できるものが沢山あります。

しかし、研究を深めていくためには、まず資金が必要になります。研究意欲と熱意、技術力は備わっていたとしても、ベンチャー企業にはその研究を支える資金のない場合がほとんどです。

ひとつの研究で成果が確かめられるだけのことを成し遂げようと思えば、少なくとも5000万円から2億円という単位で資金が必要となります。この資金をどうするかが、まず研究開発型ベンチャーがぶつかる壁だと思います。

プラットフォームの統一とコンソーシアム設立を願う —ベンチャーのネットワーク化—



日本の国では研究開発型のベンチャーに対して資金的援助を考えている額は、とても明確な成果の出せるものではありません。

(株)DNAチップ研究所がそうした課題をクリアし、現在3万のDNAを搭載したチップを6万円の価格で提供

できるまでになったのは、研究開発当時、日立ソフトという会社がバイオインフォマティクスの分野への進出に向けて動き出し、応援してくれたからです。

バイオの上流を対象とするには、絶え間ない技術開発を続け、技術競争を勝ち抜くための資金が絶対に必要です。

では、どうするのか。資金面では、国やベンチャー資金の対応姿勢の変化を促すことが必要になってきます。

現在、DNAチップを研究対象としている主な企業は、世界的に4~5社くらいあります。ところが、それぞれの企業ごとにDNAチップの基準が違うため、同じ解析をしても異なったデータが出てくるような状況です。つまり、データを絶対値で出せないのです。



ですから、いったんA社のDNAチップを使用すると、ずっとA社のものに固定されてしまいます。

こうした状況は、技術の進展、コストパフォーマンスの面で、正常な状態であるとは言えません。まずプラットフォーム間の基準を設け、データが絶対値で出せるようになる必要性を感じております。それを日本発でやりたい。

さらに、ベンチャー企業が互いに成長し、社会貢献できるような土壌を作っていくためには、企業同士が互いの得意分野を活かし合うことのできる組織が必要だと考えています。例えばコンソーシアム的な働きをする集まりを設けるなど、縦横につながったネットワークづくりが必要であると感じています。

そして未来へ

—シーズをニーズに結びつけるための視点の必要性—

DNAチップ分野は、まだまだ成熟技術とは言えません。先にお話したように、プラットフォーム間の食い違いをなくし、絶対値でデータが解析できるような基準を設けることは重要な今後の課題です。社会の求めている安く、早く、正確に、大量にという要望に応える仕組みを構築していかなければなりません。そのためには「もうかるかどうか」だけでは駄目です。

(株)DNAチップ研究所は、自分で稼ぎ、自分で研究し、社会の役に立つ企業活動を展開していきたいと考えています。

そうしたベンチャーがしっかりとやってくれるためには体験として、CEO(最高経営責任者)としての視点とCSO(最高研究責任者)としての視点と、そのバランスが大切です。このコンビネーションがなければ、シーズをニーズに結びつけ、真に求められている技術をビジネスへと転化し、また社会に貢献していくことはできないと思います。

目先のビジネスばかりを追いかけてもいけません。また、研究者としての視点ばかりでも足りません。社会の求めに対応するには、10年後を視野に入れ、研究・企業・国・社会という総合的な視点でやっていくことが肝心です。

今後、医療分野はますます個人化医療の方向へと進んでいくでしょう。そのとき、**広く、正確に、役に立つ**企業であるための努力を続けていきたいと願っています。

【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 けいはんな支所

TEL:0774-95-5028 FAX:0774-98-2202
E-mail:kanada@ki21.jp

「京都MOT講座」受講者募集

当財団と(財)大学コンソーシアム京都は、一般社会人(府内企業の技術系部署の管理監督職),大学生,大学院生(大学コンソーシアム京都加盟大学)を対象に、実践的な「経営」・「財務」・「法務」・「経営情報」等を習得し、「経営のわかる人材(技術者)」を育成することを目的として、以下の講座(受講料無料)を実施します。

京都MOT講座プログラム

開講日/時間	第1講	第2講	第3講	講師
	13:30~14:40	14:50~16:00	16:10~17:20	
9月 4日(土)	市場の変化と技術開発テーマの選定・評価法			阿部 惇
9月 11日(土)	製品開発とキャッシュフロー			松本 敏史
9月 18日(土)	MOT・経営と競争のルール			松岡 憲司
11月 6日(土)	ケースで学ぶMOT、経営戦略とMOT			黒木 正樹
11月 13日(土)	技術経営を革新する顧客志向のマーケティング			若林 靖永
11月 20日(土)	技術・製品開発系起業家のための資金調達・活用法			亀坂 安紀子
12月 4日(土)	特許戦略・知的財産戦略			木村 進一
12月 11日(土)	法的側面を重視した企業倫理とその確立・浸透法			佐藤 誠
12月 18日(土)	研究開発の資金調達方法、技術の金銭的評価方法			川北 眞史
12月 25日(土)	技術・製品の競争優位の確立と情報マネジメント			井上 一郎

【場所】 キャンパスプラザ京都 会議室 【募集期間】 8月8日~8月19日(郵送のみ受付、当日消印有効)

※受講希望の方は、全ての講座に出席できることを原則とします。

※一部の講師、プログラム内容に変更のある場合があります。

【お申し込み・
お問い合わせ先】

(財)大学コンソーシアム京都

TEL:075-353-9100

URL:<http://www.consortium.or.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

メディカル製品創出連続講座のご案内

メディカル製品への新規参入企業必見!

京都府では、府民が安心な医療を受けられるよう、薬事法に基づく良質な医薬品、医療機器等の早期市場化を目指し、事業者を支援するため、メディカル製品(医薬品・医療機器、医薬部外品、化粧品)の研究開発や市場化を検討している企業を対象に、次のとおり連続講座を開催します。

第1回 「改正薬事法とビジネスチャンス」

平成16年8月24日(火) 午後1時30分~4時30分

ぱるるプラザ京都6階 会議室D (JR京都駅ビル北東横 TEL 075-352-7444)

- 基調講演「発想の転換(仮称)」 講師:大蔵製薬株式会社 代表取締役社長 石倉明弘氏
- 講義「メディカル製品を製造・販売できるまで」 講師:京都府保健福祉部薬務室 (定員:150名)

<第2回以降の予定>

- | | |
|------------------------------|-----------------------------|
| 第2回 「メディカル製品の効果と安全性を確認する」 | 第5回 「メディカル製品への発売元責任」 |
| 第3回 「医療機器に求められる電氣的安全性のJIS基準」 | 第6回 「医薬品製造所の製造管理と品質管理(視察)」 |
| 第4回 「メディカル製品の製造所に求められる基準」 | 第7回 「医療機器製造所の製造管理と品質管理(視察)」 |

【参加料】 いずれも無料

【参加資格】 特にありませんが、第6回及び第7回は、受講回数等を考慮し選定する場合があります。

【申し込み】 現在、第1回の参加者を募集中です。下記ホームページから申し込むか、事業所名・事業所所在地・参加者名・担当者名・担当者連絡先等を京都府保健福祉部薬務室審査担当あてFAXしてください。定員になり次第締め切ります。

【お問い合わせ先】 京都府保健福祉部薬務室 審査担当

TEL:075-414-4788 FAX:075-414-4792
URL:<http://www.pref.kyoto.jp/yakumu/index.html>



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/

OMRON

Sensing tomorrow™

オムロン株式会社 〒600-8530 京都市下京区堀小路通堀川東入
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

(財)京都産業21 海外ビジネスサポートセンター 開設のご案内

海外ビジネスでお困りの方にお勧め情報!

(財)京都産業21では、「京都府・JETRO」の全面協力のもとに、地元企業の皆様に海外ビジネス(海外進出・輸出入貿易・業務提携・技術提携など)全体にわたる相談・情報提供・サポート体制を強化する目的で「海外ビジネスサポートセンター」(JETRO京都情報デスクと併設)を開設しました。

ご相談の対応は

【窓口相談】 月～金曜日/毎週 9時～17時(土日祭日は休みです)

【特別相談日】 木曜日/毎週 13時～17時(事前予約が必要です)

※ご相談内容を事前にお申しいただき、内容に応じてJETROスタッフならびに、当財団の専門家(スーパーバイザー等)が対応致します。

ご相談の内容は

- 海外の仕入れ先、販売先などのビジネスパートナー探しのお手伝い
- 海外ビジネス対応の販促資料(パンフレットなど)・各種契約書などの英訳、英文作成のお手伝いをはじめとする貿易実務のサポート
- JETROと連携した海外の経済情報・企業情報・各種展示会の情報提供および海外展示会出展の支援サービス
- 海外進出・輸出入貿易・各種業務提携に関する助言サービスなど

【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 海外ビジネスサポートセンター
TEL:075-315-8590 FAX:075-315-9240
URL:<http://www.ki21.jp>

または JETRO京都情報デスク

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



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

募集! 貿易実務<上級コース>

- 大手商社のノウハウを取得していただき、すぐに役立つ貿易実務研修!!
- (財)京都産業21だからできる 人材育成サポート

この度、海外ビジネスを展開される方を対象に、実践的な研修を開催致します。

海外取引のエキスパートを養成する目的で、商業英語を使って見積書や契約書の作り方やトラブルへの対処方等について、ケーススタディなども取り入れた少人数の研修を実施致します。皆様のご参加をお待ちしております。

研修後の貿易相談は、当財団の「海外ビジネスサポートセンター」が支援します。

研修のねらい

- 大手企業の海外ビジネス業務を習得し、貿易の実務に役立てていただきます。
- ケーススタディ中心の実践的研修により、貿易実務を習得します。
- 貿易上のトラブル対処方を学び、企業リスクを軽減します。

ノートパソコン(当方で用意致します)を使用し、実務体験型の研修を致します。

研修日

第一回: 9月9日(木) 13:30~17:00

テーマ:輸出入のコスト計算と見積り条件について(見積書・契約書の作成、L/Cの注意事項)

第二回: 9月14日(火) 13:30~17:00

テーマ:インコタームズと裏面約款について(用語や条文の説明)

第三回: 9月15日(水) 13:30~17:00

テーマ:各種契約書とクレーム対処法(代理店契約、技術供与契約、クレーム問題)

【場 所】	京都府産業プラザ内 5F (財)京都産業21 (JR丹波口駅下車 徒歩5分 京都リサーチパーク内)
【講 師】	勝田 英紀 氏(ジェトロ認定貿易アドバイザー)大阪市立大学商学部 非常勤講師
【定 員】	10名(申込者が5名以下の場合、研修を中止させていただく場合がございます。)
【受講料】	30,000円/人(消費税、テキスト込み)
【振込先】	金融機関…京都銀行 西五条企業会館 口座…普通 No. 3192274 名 義…財団法人 京都産業21 理事長 立石義雄 ※振込期日:8月31日
【締切日】	8月20日(金)

【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 人づくり塾 事務局(井上)

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

「高品質・低コスト」で、次世代のニーズにこたえる!!

4つの Solution (解決策)

- ・アウト・ソーシング
- ・ファインカット・テクノロジー
- ・ショート・リードタイム
- ・ローコスト・ハイクオリティー



http://www.sekishin.co.jp/



株式会社 積進

〒627-0042 京都府京丹後市峰山町長岡 1750-1
TEL. (0772) 62-1020(代) FAX. (0772) 62-6000
ISO9001:2000 認定 (JQA-QMA10176)

京都産業21が設備投資を応援します!

割賦損料率・リース料率、下げました!

本制度は、小規模企業者等の方が経営基盤強化に必要な設備を導入しようとする時、これから創業しようとする方が必要な設備を導入しようとする時、希望される設備を財団が代わってメーカーやディーラーから購入して、その設備を長期かつ低利で割賦販売またはリースする制度です。

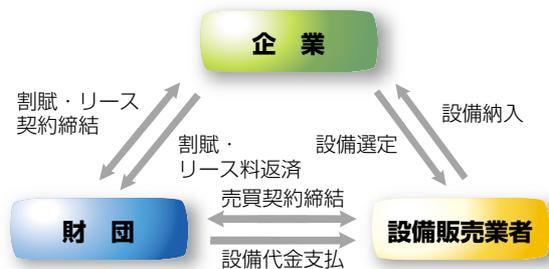
割賦販売とリース、どちらにしますか?

固定金利です(割賦販売)

償還期間が最長7年と長い

金融機関借入枠外で利用できます

信用保証協会の保証枠外で利用できます



区分	割賦販売	リース
対象企業	原則、従業員20人以下(ただし、商業・サービス業等は、5名以下)の企業ですが、最大50名以下の方も利用可能です。	
対象設備	機械設備等(土地、建物、構築物、賃貸借用設備等は対象外)	
対象設備の金額	実績が1年以上あれば100万円~6,000万円まで利用可能です。	
割賦期間及びリース期間	7年以内(償還期間) (ただし、法定耐用年数以内)	3~7年 (法定耐用年数に応じて)
割賦損料率及び月額リース料率	年2.50% (設備価格の10%の保証金が契約時に必要です)	3年2.990% 4年2.296% 5年1.868% 6年1.592% 7年1.390%
連帯保証人	一定の要件を満たす連帯保証人が必要です。	



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/

株式会社パソナ京都

京都本社 TEL.075-241-4447
 京都市下京区四条通堺町東北角四条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

設備貸与制度で経営がスピーディに



新鋭機種導入で積極的に
新規開拓を目指す

株式会社山崎
代表取締役:山崎政夫氏

住 所 ●宇治市横島町35-10-5
TEL ●0774-21-2229
FAX ●0774-23-2900
業 種 ●精密金型製作・プラスチック成形

●御社の事業内容(特徴)等をお聞かせください。

わが社は、プラスチック製品(部品)をつくる仕事ですが、従来の“金型屋”と“成形屋”に分かれていた分野を、一社で一貫して受注できる体制を整えています。

このことにより、決断や仕事のスピードが速くなり、また、より低コストで製品を提供できるようになりました。同業他社との競争においても、今は技術面と価格面の差がなくなりつつあるため、短納期に対応するスピードが最も重要になっています。特にここ1~2年は、その要求が強く求められています。

短納期に対応できるよう新鋭機器を積極的に導入していますし、図面データを素早く受け取るために光通信を敷いています。また、生産管理や人材育成にも力を入れています。

●貸与制度を利用して、いかがですか？

先代の社長の時から引き続き、20年近く貸与制度を利用していただき、当社にとってはなくてはならないものです。ここ数年は、成形機、NCフライス盤、研

削盤、放電加工機、マシニングセンター等毎年、設備導入しています。財団法人京都産業21さんが企業の立場に立った親身な対応してくださるので、今後も貸与制度を積極的に利用させていただく予定です。



3D/CADによる金型設計

●今後の事業展開について、お聞かせください。

どのような状況でも受注できる敏捷性を身につけることが重要です。そのためには、いい機械が必要となります。社内設備が充実していると、外注展開するよりも低コストで迅速に仕事がこなせるようになり、経営のスピードも上がってきます。

新しい設備を背景に顧客の新規開拓を行い、受注を増やしていきたいと考えています。どんな時代でもプラス思考で攻めていきたいと考えています。攻めは最大の防御です。

財団法人京都産業21主催の京都ビジネスパートナー交流会にも毎年出展し、毎回2~3社と取引が成立しています。今後もこういう機会を積極的に利用させていただき、微細加工の短納期対応を売りに、企業発展に努力していきたいと思っております。

【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

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
たくさんのお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天神2丁目26番10号 お問い合わせ先：総務部 phone:075-955-6786 http://www.murata.co.jp/

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	発注条件							
				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	点火ヒーターの部品 (SUS304・鉄)	SUS棒材加工φ2.6	京都府福知山市 1000万円 55名	関連設備一式		1万~2万個/月、 2種類 話し合い		月末日 翌月末日支払 全額現金	不問	受注側 持ち	
機-2	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	受注側 持ち	
機-3	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20日支払 30万円手形120日	不問	話し合い	
機-4	精密機械部品	切削加工	京都市南区 500万円 10名	MC、フライス#2他		話し合い 話し合い		10日 翌10日支払 全額現金	京都市内	話し合い	
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、リユーター等の仕上工具、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	受注側 持ち	
織-1	婦人服ワンピース、ブラウス、スカート (布帛・ポリエステル)	裁断~縫製~仕上 (縫いつ放しも可)	京都市山科区 500万円 5名	関連設備一式		話し合い 話し合い		20日 翌20日支払 全額現金	不問	片持ち	材料無償・ 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	穴あけ、ネジ切り	ボルト、ナット、段付きカラー、ねじ	京都市伏見区 個人 4名	ターレット旋盤、ボール盤、フライス、 タッパ他	話し合い	不問	経験43年
機-2	切削加工 (アルミ合金、銅合金、高力黄銅、リン青銅、SUS、FC、鉛他)	機械部品・建築関係部品・車両部品 (铸造品の機械加工可能)	京都市南区 300万円 6名	NC旋盤、小型MC、汎用旋盤、 汎用フライス盤、直立ボール盤、単能機他	話し合い	京都南部	
機-3	高速切削加工、小径穴加工 (アルミ・ステン)	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)、 MC (2バレット仕様)、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	
軽-1	直圧成形品 (フェノール樹脂・メラミン等)	プレス成形・仕上作業 (ヤスリ)	京都市右京区 個人 2名	油圧式37トン復動式、タッピングφ1~6、 ボール盤φ1~13他	話し合い	不問	経験35年
他-1	機械設計製図	省力化機械、搬送ライン等	京都府舞鶴市 1050万円 1名	CAD、NASCAROOKIE他	話し合い	不問	BPNet No.269
他-2	制御盤・操作盤・配電盤等のハード設計、板金加工図製作		京都府宇治市 個人 3名	設計システム (CAD)、制御関係工具他	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 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	弓ノコ盤	津根精機株、PSB280U、切断巾300mm、1959年製造	10万円
002	ペンプロッター	カルコンプ、形式1043、A0サイズ、1980年製造	無料

買いたいコーナー

No.	機械名	形式・能力等	希望価格
001	旋盤	メーカー不問、手動式	話し合い
002	型抜き機 (トムソン型による打抜き機)	-	話し合い

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



ご案内
Information

企業間の紛争解決手段「裁判外紛争処理機関 (ADR)」のご案内

「相手方も何らかの解決を望んでいると感じられるとき」に有効な手段です。

ADR機関では「調停」等の手段で紛争の解決を図ります。

「調停」とは、中立的な第三者 (調停人) の仲介により (具体的には弁護士等)、紛争当事者が自立的に紛争を解決する手続です。調停人が解決案 (和解案) を示すのが通例で、両当事者が合意する事により解決を図ります。

【調停と裁判の違い一覧表】

	手続開始に相手の同意が必要か?	第三者を選ぶ自由があるか?	解決策の提示があるか?	解決策受け入れの自由があるか?	解決策を相手に強制できるか?	
調停	○	○ (調停人)	○ (調停案)	○	×	交渉型
裁判	×	× (裁判官)	○ (判決)	×	◎	断裁型

【裁判とは違うADRの特色】

非公開性 裁判は公開が原則ですが、ADRは手続や結果も原則公開されません。

迅速性 裁判は手続が厳格であることから当然時間がかかります。ADR機関ではスピーディーな紛争の解決を目指しています。

例) 日本商事仲裁協会の「調停」では、原則として調停人の選定から3ヶ月以内に終了します。

柔軟性 原則として当事者の合意があれば、訴訟法上の一切の制約を解いて何でも自由に決め、柔軟に手続を進めることができます。

安い費用 裁判に比べて費用をおさえることができます。例) 日本商事仲裁協会の「調停」: 500万円以下の案件の場合5万円です。

【調停手続】

紛争発生 → ADR機関へ調停の申立 → 相手方の応諾 →
調停人の選定 → 調停期日 → 解決案
↓
合意する → 調停成立 / 合意しない → 調停不成立

【ADR機関紹介】

(社) 日本商事仲裁協会 大阪事務所 (商事)
TEL: 06-6944-6164 <http://www.jcaa.or.jp/>
日本知的財産仲裁センター (知的財産)
TEL: 03-3500-3793 <http://www.ip-adr.gr.jp/>
京都弁護士仲裁センター (民事一般)
TEL: 075-231-2335 <http://www.kyotoben.or.jp/kikitai/chuusai.html#q2>

*パンフレットを下記にてご用意致しております。詳しくは上記ADR機関へ直接お問い合わせ下さい。

【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 (土屋)

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

August 2004.8.

September 2004.9.

1 日		1 水	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
2 月		2 木	
3 火		3 金	IT講習会 Excel応用コース 日時 9月1日(水) 10:00~17:00 場所 KRP京都府産業プラザ2F
4 水	IT講習会 ホームページ作成コース 日時 8月4日(水) 10:00~17:00 8月5日(木) 10:00~17:00 8月6日(金) 10:00~17:00 場所 KRP京都府産業プラザ2F	4 土	
5 木		5 日	IT講習会 Excelビジネス活用コース 日時 9月2日(木) 10:00~17:00 9月3日(金) 10:00~17:00 場所 KRP京都府産業プラザ2F
6 金		6 月	
7 土		7 火	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
8 日		8 水	
9 月		9 木	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
10 火		10 金	取引適正化無料法律相談日 (相談時間 13:30~16:00)
11 水		11 土	貿易実務<上級コース> 日時 第1回 9月9日(木) 第2回 9月14日(火) 第3回 9月15日(水) 13:00~16:00 場所 KRP京都府産業プラザ5F
12 木		12 日	
13 金		13 月	
14 土		14 火	取引適正化無料法律相談日 (相談時間 13:30~16:00)
15 日		15 水	
16 月		16 木	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
17 火		17 金	
18 水		18 土	あきんど講座 日時 9月14日(火)~ 13:30~16:00 場所 KRP
19 木	IT活用山登りツアー 「1合目突破セミナー」第4回 日時 8月21日(土) 13:00~16:00 場所 KRP京都府産業プラザ2F	19 日	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
20 金		20 月	
21 土		21 火	
22 日		22 水	
23 月		23 木	
24 火		24 金	環境管理・監査制度 対応講習会 日時 9月28日(火) 13:00~17:00 場所 京都全日空ホテル
25 水		25 土	
26 木	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日	26 日	中小企業総合展2004 日時 9月29日(水)~ 10月1日(金) 場所 東京ビッグサイト
27 金		27 月	
28 土		28 火	
29 日		29 水	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
30 月		30 木	
31 火			

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。

- 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。

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

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

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~



古紙配合率100%再生紙を使用しています