

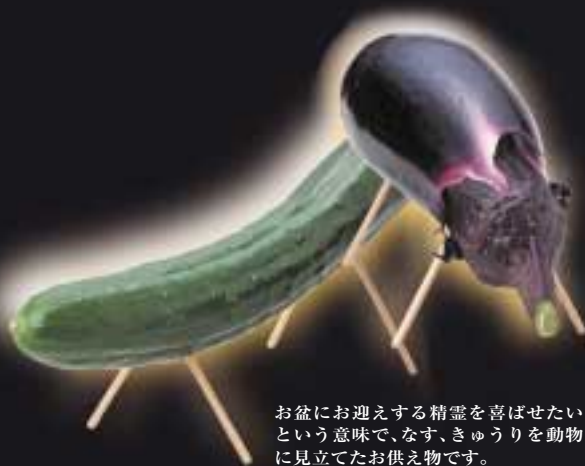
アクティブ サポート 京都

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ー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っ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したいと思います。

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