

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

10 Oct. 2004. No.013

<http://www.ki21.jp>

CONTENTS

財団理事へのインタビュー“みやこの風”	1 ▶ 2
京都インターネット利用研究会	3 ▶ 4
中小企業総合展2004	5 ▶ 6
産学公連携 大学リエゾンオフィス紹介	7
京都産業21環の会	8
第4回ケータイ国際フォーラム	9
IT関連セミナー&講習会	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	14
行事予定表	15

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)~

国立京都国際会館

がんばる企業を支援します。

財団 京都産業21

Kyoto Industrial Support Organization 21

“夢ではじまり、ロマンで発展し、 責任感で成功する”が企業のあるべき姿

(財)京都産業21では、京都府内に本社を置き、国内外でご活躍されている民間企業のトップの方々を理事にお迎えし、培ってこられた経験と斬新なアイデアをヒントに、京都産業の振興と発展に役立てるさまざまな活動を行っております。

10月紙面からスタートする「財団理事へのトップインタビュー“みやこの風”」では、企業のトップとしての心意気、あるいは、京都産業全体に対する提言をお聞きするとともに、理事の人柄、魅力に迫りたいと思います。

シリーズ最初にご登場いただくのは、総合計量器メーカー株式会社インダ代表取締役社長であり、当財団副理事長である、石田隆一氏。

株式会社インダは、熊野神社の西南に本社を構える総合計量器メーカーとして、業界をリードしつづけている企業です。平成16年5月に「皇寿」（創業111年）を迎えた老舗でありながら、「青春企業」と評される株式会社インダの石田社長にお話をお伺いしました。

(聞き手:田中企画広報グループ長)



株式会社インダ
代表取締役社長 石田 隆一 氏

昭和12年生まれ。京都府出身。昭和35年同志社大学経済学部卒業。同年、株式会社石田衡器製作所（現株式会社インダ）に入社。昭和39年に同社取締役、昭和42年に代表取締役に就任。現在、京都産業21において、副理事長を務めるほか、公的な場における役職を歴任する。株式会社インダは、平成15年、創業110周年を迎えた。

—平成13年4月に3団体が統合され、財団法人京都産業21として新しくスタートをきり、3年が経ちました。この3年間でどのようにごらんになっておられますか？

石田●以前は似たような活動を行っている団体が3つあったわけですが、統合したことで、パワフルなサポート体制が整ってきたのではないかと今後の期待も含め、見ております。

とくに、民間企業から、財団の運営リーダーを選んだことは、活動の方向性や財団の位置づけをより顧客本位のものにしたと感じています。

平成14年度、財団の基本理念を策定し、「だれのために何のために運営をするのか」、つまり、「顧客の皆様のために、顧客の皆様喜んでもらうために活動する」とい

うことを明確にしました。

また、平成15年度に策定した「中期計画」は、顧客本位で企業活動をサポートする強力な知的集団としての財団の存在を力強く打ち出し、京都企業の交流および活動拠点の構築を目指すものとして、大いに期待できるものだと考えます。



いつまでも青春企業であれ

—夢とロマンを忘れるな—

—石田社長は、つねに京都産業全体を見渡しつつ、企業トップとしてパワフルに活動しておられますが、株式会社インダが現在のように業界のリーダーとなるまでには、紆余曲折があったのではないかと想像します。その辺のお話を、提言も含めてお聞かせください。

石田●わが社は、平成16年5月に創業111年を迎えました。「百」に「十一」を加えるから「皇寿」というそうです。企業寿命の平均が30年と言われているなかであって、111年も続けられている事は幸せなことだと思います。しかも、「青春企業」だと言ってもらえることは大変有難いことです。

理由はいろいろとあると思います。しかし、根本は、「目標」を持って何事にもチャレンジしてきたことに尽きるでしょう。

時代の流れは幾多の試練を経験させるものです。しかしながら時代が認めるもの、社会が求めるもの、つまり必要だと評価されるものは残していただけるものです。いろいろな難問が起こっても、「世の適者」になることが生き残る全てである、と思っています。

個人として、また、企業のトップとして肝に銘じているのは、「品性（自分を高め、社格を上げること）」、「理念（三方良しの考え方）」、「目標」を見失わないことです。

—時代の流れは様々な試練を課すとおっしゃいましたが、計量器メーカー業界においては、デジタル化の動きとともに、ものを計る道具から、精密機器、経営情報システム分野へと領域が広がり、同時に、ネットワーク技術を駆使したインテリジェンスシステムを提案する領域へと進んできているといわれています。そうした動きの先頭を走っておられる貴社の、技術開発あるいは産学連携への取組についてお聞かせください。

石田●技術あつてのメーカーですから、人材育成と技術開発には投資を惜しまないという姿勢が当社の基本です。自社内のみでは視野が狭くなります。また現場を知らないとアイデアは生まれませんし、アイデアが出なければ、新しい技術は開発できません。



そうした視点に立って、早くから大学や研究者との共同研究・開発には取り組んできました。

今のように大学側も企業側もお互いの得意分野を活かした提携が当たり前に行える時代ではなく、大学はまさに「象牙の塔」の時代でしたから、ネットワークを造るまでには大変な苦労がありました。

現在は、(財)京都産業21等による支援体制も充実し、大学・研究機関との提携・共同研究が行えます。こうしたサポートを利用して、自分のフィールドを広げる工夫をぜひ実行してもらいたいですね。



夢とロマンと責任感

—責任感が成功の鍵—

—石田社長は、京都を拠点に活躍されています。それは京都に魅力と可能性を感じておられるということではないか、と思うのです。京都に拠点を置く企業へのメッセージと合わせ、京都への思いをお聞かせください。

石田●京都にはふたつの大きなメリットがあると考えています。

ひとつは、規模のメリットです。大きすぎず、かといって小さすぎない規模の街であることです。

たとえば、大きすぎた場合、他の企業との差別化を図るにしても、新しい企画を打ち出すにしても、ちょっとやそっとでは目立たない。ねらい目は良くても、埋もれてしまう可能性が大きくなります。

逆に地方ならいいのか、といひましても、インターネットが普及したとはいえ、情報の収集も、発信も大都会と同等には行かず、企業活動としてはやりにくい面が出てきます。京都はサイズのちょうどよいのです。

さまざまな経済活動を行うために、いくつかのグループが結成されます。そういったグループに参加する企業人は、どのグループにも参加している場合が多く、つい顔なじみになり、グループ活動以外にも親交を深め合う仲になるものです。私にもそういった友人が何人もいます。

企業活動やプライベートでも親交が深まると、ライバルであると同時に、よき相談相手であり、心強い仲間意識が生まれます。これは、企業を運営するに当たっても、また京都産業全体の振興を図るうえでも、重要な要素であり、力の源になるのです。このように、お互いに顔見知りになれる距離感、規模である京都は、大きな可能性を秘めた街であると思うのです。

ふたつには、京都ブランドとしての注目度です。京都は伝統産業をはじめ、ベンチャービジネス、研究開発など、昔から技術を生み出す力をもった街です。これこそ京都ブランドのパワーであると感じております。全国的に注目度が高い、という点も京都の魅力でしょう。

しかし、同時に京都であるが故に陥りやすい罠も存在しています。「自信と傲慢のはき違え」です。

自信を持つことは何をするにも大事なことです。自分の機軸をしっかりと据えていれば、周りが不安定になろうとも、ビクビクする必要はありません。不景気であっても信念をもっておれば、乗り越えていけるものです。

ところが、自信を持っているうちはよいのですが、自信過剰となり、「傲慢」になったとたんに進歩は止まってしまう。自信も行動が伴わなくなれば、傲慢であると評されます。この違いを認識して、「学ぶ姿勢」を忘れずに継続する姿勢が大切かと思えます。

確かに京都はとても魅力的な土地です。しかし、視野を広く、地域に縛られる必要はないとも思っています。私自身も、「夢とロマンと責任感」を貫いていく所存です。



【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 企画広報グループ

TEL:075-315-9234 FAX:075-314-4720
E-mail:kikaku@ki21.jp

ネットで月商1千万円!

— 頭を使う人が勝利する —

今が面白いネットビジネス。繁盛しているネットショップの様子を知り、自社でも導入したいと思っても、なかなかスタートできない] そういった方が多いようです。

9月例会では、ネットショップでの販売が難しいと思われがちな「家具」を商品に、月商1千万円を売り上げる株式会社のぶちゃんマンのインターネット事業部担当・インターネット店店長の西條宏之氏を講師に招き、魅力あるサイトづくりのポイントや、ネットビジネス成功へのプロセスを具体的にお聞きしました。



(株)のぶちゃんマン
西條宏之 氏

<講師プロフィール>

大阪府出身。大阪国際大学経営情報学部経営情報学科卒業。
出版社、印刷デザイン会社を経て、平成14年9月に(株)家具の宝島に入社。平成15年10月、家具の宝島WEBサイトを立ち上げ、同年7月には楽天市場支店をオープンさせる。現在、家具の宝島WEBマスター。平成16年9月より、家具の宝島は、社名を株式会社のぶちゃんマンと改めた。

ポイント1. 知名度アップと商品点数

株式会社家具の宝島社は、2004年9月に社名を株式会社のぶちゃんマンに変更しました。

社名変更の理由のひとつには、消費者の方にひとりでも多く知っていただくことと、親しみを感じて興味を持っていただきたい、との思いが込められています。

家具の宝島は、露天で商いをしていた古道具店から興りました。「必要な人に少しでも良いものを長く使ってもらおう」というお客様の気持ちに近づく商いをモットーとしてきました。

そうした商人魂を受け継ぎつつ、家具の宝島(社名変更後:「のぶちゃんマン」)がネットショップをスタートさせたのは、2002年12月です。

ネットショップを開店する一番の魅力は、全国、あるいは世界中がマーケットになるということです。

また、ネットショップではお客様のニーズや感想を一人ひとりから受け取ることができ、それを次の商品展開に反映させやすいということにあります。つまり、顔を合わせる機会は少なくとも、メールのやりとりをすることで、個別のお客様から、時間を気にせず要望を聞き、それに合った商品を提供できるわけです。こうした魅力あるネットショップを造りたい、とわが社もネットビジネスへ踏み切りました。

ところが、ネットショップをオープンさせてしばらくの間

は、数字が出てこず、苦しい時期が続きました。2002年12月にオープンして、2003年1月では月商50万円、半年たった6月でも270万円だったのです。

理由は簡単です。広いネットビジネスの世界で、「家具の宝島(社名変更後:「のぶちゃんマン」)」店にアクセスしてくれる人が少なかったということです。誰もネット上にオープンした家具の宝島(社名変更後:「のぶちゃんマン」)を知らなかったのです。つまり、ネットショップを立ち上げたら、まずやらなければならないことは、知名度を上げ、アクセス数を伸ばすことです。

そこで、当社は、オークションに参加することから始めました。家具の宝島(社名変更後:「のぶちゃんマン」)が、どういった商品を扱っている店なのかを知ってもらうことに力を注いだのです。そして、同時に消費者のニーズを探りながら、商品数を増やしていきました。

2003年7月に楽天市場(ネットショップが集まる大きなバーチャルモール)に出店し、商品点数を300に増やしました。すると、売り上げが月商300万円に達したのです。

その後も、商品点数に比例して売り上げはどんどん伸びていきました。

そしてついに、商品点数が1000点に達したとき、月商も1千万円を超えたのです。ちょうどネットショップを立ち上げてから1年あまりが経過した頃でした。

ポイント2. 3時間以内の丁寧な応対

大量の在庫をもつ必要もなく、店舗規模に左右されないネットショップですが、消費者の顔が見えず、直接の接客をしない分、陥りやすい商いの罠があります。それは、普通の応対では不親切な印象を与えるということです。お客様からの質問や要望は、おもにメールを通じて当社に届きます。そのメールには必ず3時間以内に返答をしています。

また、クレームに対しても親切・丁寧・誠意をもって、が原則です。まず、クレームが届いたら、状況を確認し、すぐに対処することが必要です。当社では最初に電話でお詫びと状況確認をするようにしています。

さらに、メールや手紙で誠意をもって、お詫びを伝え、最適な対処をするようにしています。お客様との接点を店舗販売以上に大切にすることが、ネットショップの信頼確保につながるのです。

また、お客様の声に直接触れることで、魅力的なネットショップへと成長できます。つまり、お客様との接点はショップ成長の鍵であり、必要不可欠な要素だといえます。

クレーム対応のみならず、購入されたお客様へは、使い心地やサイト利用時の感想などを聞くため、メールを出すように心がけています。そして、利用された方の感想と、実際の使用例の写真を、ネットショップサイトで紹介するようにしています。このように具体的な情報を提供することで、手にとって商品を見ることができない、というネットショップのデメリットを補い、信頼性と臨場感を出すことができます。

ポイント3. ターゲットを絞り、特徴あるサイトづくり



ネットビジネスでは、何をどういった人に伝えたいか、つまり、コンセプトとターゲットが重要になってきます。これが明確であるサイトほど、魅力的

なサイトになります。

わが社でも、サイト作成にあたり、コンセプトとターゲットの決定で悩みました。コンセプトは、「商人魂と新感覚」を活かせるように、単なる家具販売ではなく、「お客様の住生活を応援、ライフスタイルを提案し、流行の家具を格安で提供する」とことと決めました。

そしてターゲットは、自分と等身大の30代サラリーマンとしました。「実際に自分が使いたいと思う家具を品揃えできるので、感性的にニーズがつかみやすい」と考えた



からです。これらの要素を決めたら、商品展開はコンセプトにあったものを品数豊富に揃えていきます。そして、ターゲットとするお客様に商品のこだわりをいかに伝えていくか、を工夫するのです。

ただし、ターゲットにした客層と実際の購入者層が同じとは限りません。それはかまわないのです。重要なのはコンセプトとターゲットを絞り、特徴あるサイトをつくることです。ターゲットを万人向けに設定したり、コンセプトを曖昧にしておく、商品展開がぼやけ、サイトとしての魅力がなくなります。それでは「家具を捜すなら宝島のHP」という具合にはならないのです。

ポイント4. 継続と鮮度

ネットショップはいつでも、どこからでも好きなように買い物ができることが、最大の魅力です。逆に言えば、何度でもアクセスしたくなるようなサイトでない、2回目の来店はない、ということです。

つまり、飽きさせないことが大事です。毎回新しい情報があり、発見があるサイトであることが勝利への道なのです。

当社は、毎日更新しています。毎日新商品を紹介し、住環境への提案をしています。このようにして、何度でも当店にアクセスしてもらえる工夫をしているのです。

最初から大規模なサイトを構築することは難しく、技術的にも管理的にも無理が出てきます。最初は小さく、特徴的なサイトを立ち上げることです。一番大切なのは、「素早く、丁寧に、コツコツと」です。

ネットビジネスは今がおもしろい時です。迷っているくらいなら、すぐにスタートしてください。

自分自身で魅力的なサイトを訪問して、感覚を養い、本格的な技術習得のためには、「インターネット利用研究会」などを利用しながら、とにかくスタートさせることです。

最後に、ネットビジネスで成功しているサイトの店長さんには、共通点がありますのでご紹介しましょう。

「何がなんでも1千万円を達成するぞ」という強い意志を持っていた、ということです。自分で楽しくなるようなサイトづくりを心がけ、お客様の声に耳を傾け、誠意を持って運営していく、これが成功への鍵だと思います。

【お問い合わせ先】

(財) 京都産業21 産業情報部

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

中小企業総合展2004大阪会場

—市場創出と販路開拓による中小企業の経営革新の促進—

京都から9社1グループが出展！
皆様のご来場をお待ちしております。



「中小企業総合展2004」は、これまで同時開催していた「中小企業ビジネスフェア」「中小企業テクノフェア」「中小企業ビジネス・メッセ」の3つの展示会が統合されたものです。販路開拓や市場創出による中小企業の経営革新の促進を目的とした総合見本市として、大阪、東京の2会場にて開催いたします。

是非ともご来場いただき、京都から参加する中小企業の優秀な技術や製品等をご覧ください。

また、本展示会については、**財団ホームページ「Virtual展示会」**(<http://www.ki21.jp/tenji/index.html>)においてもご紹介しておりますので、ご覧ください。

大阪会場 (インテックス大阪)

【開催日時】 平成16年10月27日(水)～10月29日(金) 10:00～17:00 (最終日16:00終了)

【開催場所】 インテックス大阪 4・5A号館
大阪市住之江区 (<http://www.intex-osaka.com>)


●大阪会場に出展する企業・グループをご紹介します。

なお、当財団は支援センター(小間No. I-39)として参加いたします。ご来場の際は是非お立ち寄りください。

(株) フェムト 小間No. D-22/1T

個別対応だからこそ安価に出来るオンリーワン生産管理システム

所在地:〒615-0014 京都市右京区西院巽町14-16
代表者:代表取締役 梅谷 康子
TEL:075-312-6566 FAX:075-311-0339
資本金:2,000万円 従業員:5人
担当部署: 担当者:梅谷 康子
URL:<http://www3.ocn.ne.jp/~femto>
E-mail:umetani-fmt@aurora.ocn.ne.jp



P R ●「一寸法師」はパッケージではなく、200社に及び生産管理システムの開発・運用で培ったノウハウを活かした各社各様のERPシステムで、今までの生産管理では満足できなかった社長様の思いを見る形にできるオーダーシステムです。是非ご相談ください。

出展品 ●①中小製造業向け生産管理統合ERPシステム「一寸法師」
②生産管理「ここがうまくいかない」解決策を見出す為の相談所

(株) 健康科学研究会 小間No. E-13/生活サービス

血流観察体験会実施中(あなたは、どうぞ?)

所在地:〒611-0012 京都府宇治市羽戸山4丁目1-24
代表者:代表取締役 武野 照男
TEL:0774-32-6282 FAX:0774-32-8262
資本金:1,000万円 従業員:2人
担当部署:開発部 担当者:武野 照男
URL:<http://www.kekkan-bijin.jp>
E-mail:info@kekkan-bijin.jp




P R ●指先の爪上皮の毛細血管の血流をテレビモニターに拡大して映し出し、血流や血液の状態から現在の健康状態を目標により確認し、毛細血管像の形状の変化により長期的な健康状態をチェックすることができます。メーカーリール品と同様に自動マウント対応が可能です。

出展品 ●無採血血流観察システム「血管美人」

(株) 小堀 小間No. E-15/生活サービス

のぞいてみませんか「仏具屋さんの舞台裏」

所在地:〒600-8159 京都市下京区丸太通正面路上
代表者:取締役社長 小堀 賢一
TEL:075-341-4121 FAX:075-341-4128
資本金:6,000万円 従業員:93人
担当部署:本店 担当者:田中 良幸
URL:<http://www.kobori.co.jp/>
E-mail:info@kobori.co.jp



P R ●高品質伝統技術と新技術との融合による新商品や新サービスの開発。全国の真宗寺院二万件に寺院仏具の製造小売、本堂内に「うるし塗り内装工事」等の施行。

出展品 ●①LEDを使用した「お灯明」
②ご注文お仏具のインターネットによる「製作工程公開サービス」
③新たな和風空間に「新型仏壇」

(株) 仲西工務店 小間No. E-29/生活サービス

AFC工法 -地震・台風にも強く手抜きのできない木造建築-

所在地:〒612-8462 京都市伏見区中島秋ノ山町75
代表者:代表取締役社長 仲西 輝夫
TEL:075-601-0375 FAX:075-601-6360
資本金:1,000万円 従業員:4人
担当部署:専務取締役 担当者:仲西 嘉
URL:<http://www.nakanishi-koumuten.co.jp/>
E-mail:info@nakanishi-koumuten.co.jp



P R ●木造在来軸組の特殊接合金物で、建築基準法、品確法、国土交通省告示1460号に適合。ボルト不要で手抜き工事を防止。国土交通省の新技术情報(NETIS)のホームページに「建築・木工事」で唯一紹介されています。

出展品 ●①木材に接合金物を取付けた実物見本 ②耐震耐風を向上する特許工法
③シンプルな5種類の接合金物

(株) 桶谷製作所 小間No. G-13/加工技術

ものづくりサポートネットによる情報の共有化と短納期化

所在地:〒601-8204 京都市南区久世東土川町350
 代表者:代表取締役 桶谷 正躬
 TEL:075-922-9409 FAX:075-934-7507
 資本金:2,000万円 従業員:40人
 担当部署:姫路営業所 担当者:篠井 賢二
 URL:http://www.e-oketani.co.jp
 E-mail:oketani@e-oketani.co.jp



P R ● 京都を中心にした“ものづくりサポートネット”による短納期対応。技術と情報の共有による高品質機械加工。
 製缶架台・ベースプレート(材質:SS/アルミ)に特化した大型機械加工。

出展品 ● ①カタログ
 ②サンプル

帝新商争(株) 小間No. G-26/加工技術

3D-オーバーレイシステム 塗る塗装から貼る塗装へ

所在地:〒612-8448 京都市伏見区竹田東小屋ノ内町86
 代表者:代表取締役 林 伸
 TEL:075-602-0291 FAX:075-601-0380
 出資金:1,000万円 会員数:40人
 担当部署:研究所 担当者:中野 康彦
 URL:http://www.joho-kyoto.or.jp/~teisin/
 E-mail:teisin@mail.joho-kyoto.or.jp




P R ● 従来の塗装は何層もの重ね塗り工程を行なわれていましたが、本システムでは裏印刷の施されたフィルムを用いて、複雑な凹凸構造をもつ3次元面への塗装と共に低コストパフォーマンスを実現しました。本システムにより作製した各種3D-成型品を展示します。

出展品 ● 3D-成型品
 ①敷台 ②額縁 ③電話器 ④天板 ⑤便器 ⑥システムキッチン扉 等

丹後機械工業協同組合 小間No. G-47/加工技術

未来を拓くテクノロジー。丹後ハイテクランド

所在地:〒627-0042 京都府京丹後市峰山町長岡1620-1
 代表者:理事長 今西 俊明
 TEL:0772-62-0263 FAX:0772-62-6276
 出資金:9,715万円 会員数:110人
 担当部署:常務理事 担当者:寺田 昭夫
 URL:http://tango-tc.jp
 E-mail:info@tango-tc.jp



P R ● 京都北部の日本海に面した当地域は200社以上の機械金属関連業者が集積。業種は精密型打鍛造、精密機械加工、精密機械装置製造等。
 各企業は最新鋭設備(NC、MC機械500台以上)で製品の高付加価値化を展開しています。
 丹後機械金属業界を代表する企業数社による

出展品 ● ①精密鍛造品から一貫生産による機械加工部品 ②同時5軸制御加工等による精密機械加工部品

(株) 峰山鉄工所 小間No. G-47/加工技術

精度よい小物鍛造でコストダウンを提案します

所在地:〒627-0003 京都府京丹後市峰山町内記546
 代表者:代表取締役社長 平田 富義
 TEL:0772-62-3515 FAX:0772-62-4766
 資本金:7,000万円 従業員:53人
 担当部署:業務部 担当者:平田 勝彦
 URL:http://www.minetetsu.com
 E-mail:k-hirata@minetetsu.com




P R ● 自社で金型の設計・製作を行い、小物複雑形状を得意とし、加工省略によるコストダウン、二個の部品を一個にするなどご提案させていただきます。

出展品 ● ①自動車エンジン部品 ②工業用ミシン部品
 ③安全吊り金具 ④高圧継手ステンレス継手(半導体装置等)

(株) ミネヤマ精機 小間No. G-47/加工技術

SUSでササガといわれたい

所在地:〒627-0012 京都府京丹後市峰山町杉谷987-1
 代表者:代表取締役 平田 富義
 TEL:0772-62-0087 FAX:0772-62-7979
 資本金:1,000万円 従業員:52人
 担当部署:営業 担当者:坂根 春富
 URL:http://www5.nkansai.ne.jp/com/minesei/
 E-mail:minesei@mx5.nkansai.ne.jp



P R ● NC旋盤加工においては、ネジ切り・内径加工に自信があります。マシニングセンタ加工においては、インデックスによる連続加工及びブロックからの削り出し加工を得意としております。

出展品 ● ①半導体製造装置用部品
 ②真空ポンプ用精密小物部品

美濃商争(株) 小間No. G-48/加工技術

夢を現実にする企業

所在地:〒604-0062 京都市中京区西洞院二条上ル薬師町648
 代表者:代表取締役社長 小坂 正美
 TEL:075-211-4416 FAX:075-211-4497
 資本金:4,800万円 従業員:100人
 担当部署:業務部 担当者:倉澤 登
 URL:http://www.minoshoji.co.jp
 E-mail:kurazawa@minoshoji.co.jp



P R ● スクリーン印刷の技術で超立体画像を表現しました。

出展品 ● MIN♡3D(PAT.)

※東京会場(9月28日(水)~10月1日(金)東京ビッグサイト)につきましては、引き続き財団ホームページ「Virtual 展示会」(<http://www.ki21.jp/tenji/index.html>)においてもご紹介しておりますので、ご覧ください。

【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(鳴海) TEL:075-315-8590 FAX:075-315-9240
 E-mail:kigyo@ki21.jp



SHIMADZU Access to your success

「まだまだ知りたいことがある」

お客様のその声に、
 島津は全力でお応えします。

島津製作所
 21世紀新事業領域の
 イメージデザイン

- 環境分野
- バイオ分野
- IT分野

株式会社 島津製作所 <http://www.shimadzu.co.jp>
 京都市中京区西ノ京桑原町1 TEL.(075)823-1110



龍谷大学RECが取り組む産学公連携事業について

龍谷大学では、大学の知的資源をとおした地域との交流・連携をおこなう拠点としてRyukoku Extension Center (以下、REC)を設置しています。このRECを窓口としておこなわれる本学の産学公連携事業は、主に地域の中小企業との連携に重点を置いた取り組みを展開しており、地域に存在する知的・物的・人的な資源の交流により、大学と地域が共に発展することを目指しています。

このような理念のもと全国の大学に先駆けて開始(1991年)したRECの取り組みは、独自技術をもつ「オンリーワン」企業を育成し、次々と画期的な商品を生み出しており、その活動は着実に成果をあげています。

また、行政との連携や地方へのネットワークの拡大、ベンチャー企業への資金面のサポートといった新しい活動を精力的におこないつつ、RECは大学の教育・研究機能およびその成果の社会還元(エクステンション:普及)と新ビジネスの開拓をめざし、チャレンジを続けています。

研究開発支援

RECでは「普段着による産学連携」に力を入れており、技術相談をはじめとする各種相談に応じています。企業の研究開発と大学の研究の双方に精通した「RECフェロー」が企業からの多彩な相談を受け(無料)、内容に応じて本学の研究者への橋渡し(マッチング)をおこないます。また、技術相談から具体的な研究開発へと進展させていく際に有効となる「共同研究制度」や「受託研究制度」などの制度を取り揃えており、研究開発の進捗状況に応じて商品化・実用化へ向けた取り組みをサポートしています。

RECビジネスネットワーククラブ(REC BIZ-NET)

REC BIZ-NET(有料会員制)では、各テーマに基づく研究会や大学研究者を交えた異業種間での交流サロンの提供など、中小企業と大学研究者等とのより密接な連携を深めています。従来は企業対REC、企業対教員といった個別の連携が中心でしたが、REC BIZ-NETにおいては、より大きな枠組みのネットワークを構築することで、同業種・異業種に関わらず、複数の企業間での連携を実現し、共同で取り組める新事業の展開を目指しています。

レンタルラボ

1994年に設置された日本の大学初の「レンタルラボ(貸し研究室)」では、現在19の研究室を設け運営しています。企業が自社ではもてない実験設備を使用できるほか、大学の研究者との交流や共同研究を通じて、ビジネスの可能性を広げる研究開発を推進しています。新技術の開発や先端技術を活かした商品の開発など、大きな成果を生みだしています。

経営革新支援

従来からRECが推進してきた企業への研究開発支援に加え、文社系の資源を活用し、企業の経営革新を支援する体制を整え、技術・経営の両面から企業活動をトータルにサポートする取り組みをおこなっています。その一環として、(財)京都産業21との共催により、経営革新に向けた取り組みを支援するセミナー等を開催しています。

【お問い合わせ先】

龍谷大学 REC

【京都】TEL:075-645-7892 FAX:075-645-9222 E-mail:rec-k@rnoc.fks.ryukoku.ac.jp
 【滋賀】TEL:077-543-7848 FAX:077-543-7771 E-mail:rec@rnoc.fks.ryukoku.ac.jp
 URL: http://rec.seta.ryukoku.ac.jp

 **TOSE**
SOFTWARE

25th
NexTose

地球のココロおどらせよう

ゲームソフトから

モバイルコンテンツまで

多彩なデジタルエンターテインメントを

創造し、広く社会に貢献します。

株式会社 トーセ

〒600-8091京都市下京区東洞院通四条下ル
TEL.075-342-2525 FAX.075-342-2524

事業内容…◎ゲームソフト企画・開発 ◎モバイル・インターネット関連コンテンツ企画・開発・運営

グループ会社…株式会社ティーネット/東星軟件(上海)有限公司/東星軟件(杭州)有限公司/Tose Software USA,Inc.

ホームページ <http://www.tose.co.jp/>

〈証券コード4728、東証・大証一部上場〉

『自立化塾』へのご案内

当財団並びに京都産業21環の会(KSR)では、自立を目指す下請中小企業の経営者等を対象に自立化塾を開講し、「自分で考え自分で行動する」を基本に、自分(自社)の客観的分析や、目標設定、アクションプランの策定等について学んでいただくこととしました。

つきましては、自社の将来を見据える上でも絶好の機会と考えますので多数参加されますようご案内します。
詳細については、事務局までお問い合わせください。

【お申し込み・
お問い合わせ先】

(財)京都産業21 自立化塾事務局(石田・鳴海)

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



お知らせ

Information

公 募

知的財産(特許)戦略支援事業の募集

当財団では、特許庁の補助金を得て、知的財産(特許)戦略支援事業を実施いたします。研究開発型企業を対象に自社が保有する特許等の知的財産を有効に活用し、戦略的な経営プランの立案にご活用ください。詳細についてはお問い合わせください。

【対 象】 京都府内に本社を置く中小企業

【採択件数】 2件

【費 用】 50万円(1件当り中小企業の負担額)

【支払方法】 採択決定後、採択通知書に記載された銀行口座に期日までにお振込みください。

【申込用紙】 Webサイトから入手できます→<http://www.ki21.jp/information/tokkyo/index.htm>

【お申し込み・
お問い合わせ先】

(財)京都産業21 新事業支援部 新事業課(松永・泉)

TEL:075-315-8848 FAX:075-323-5211
E-mail:sinjigyo@ki21.jp



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

第4回ケータイ国際フォーラム 中国で開催

展示会・ビジネスミーティング(中国・天津開催)

- 【会期】2004年11月2日(火)～3日(水) 【会場】天津経済技術開発区国際会展中心
 【主催】中国:天津経済技術開発区管理委員会 日本:ケータイ国際フォーラム推進委員会
 【内容】ケータイ関連企業、大学・研究機関による展示・商談会。
 第3回京都開催と同規模(出展者数200程度)を予定。中国からはバード、TCL、モトローラ、サムスンなどケータイメーカー、チャイナモバイル、チャイナユニコム等ケータイキャリア、ソフトウェア開発企業等が出展予定。また、日中双方の企業関係者らによるビジネス・技術に関するビジネスミーティングを同時開催。

日中産学公連携ミーティング(中国・北京開催)

- 【会期】2004年11月5日(金) 【会場】北京大学 英杰交流中心(北京・中関村科技园内)
 【主催】中国:北京大学科技园 日本:ケータイ国際フォーラム推進委員会
 【後援】北京市人民政府中関村科技园区管理委員会
 【内容】日中の産学公連携を推進するミーティング。企業・大学間の技術移転、サイエンスパークの形成等産学連携を多方面にわたって議論する。

【お問い合わせ先】

日本・ケータイ国際フォーラム推進委員会事務局
 E-mail: main@itbazaar-kyoto.com
 URL: http://www.itbazaar-kyoto.com/forum/

京都府商工部 産業支援室 新産業推進チーム(倉富・藤田)
 TEL: 075-414-4852 FAX: 075-414-4842



お知らせ

Information

カニ・キトサンフォーラムのご案内

当財団では、丹後地域において旅館等から多量に排出されるカニ殻を再利用し、地場産業と融合した新たな産業の創出を目的として、産学公連携のカニ・キトサン活用新産業創出協議会を運営しています。

このたび、協議会の活動の一環として「カニ・キトサンフォーラム」を開催いたします。みなさまのご参加をお待ちしております。

- 日時 ● 平成16年10月21日(木) 13:00～17:30(交流会16:30～) ※当日受付も可
 場所 ● 丹後地域地場産業振興センター(アミティ丹後) 京都府京丹後市網野町網野367
 基調講演 ● 「キトサン研究の現状と今後の可能性」 関西大学 教授 戸倉清一氏
 パネルディスカッション ● 「丹後地域の観光・産業とカニ殻の再利用の可能性について」
 参加料 ● 無料(ただし16:30からの交流会の参加は、2,000円/人)

【お申し込み・お問い合わせ先】

(財)京都産業21 北部支所(坂根)

TEL: 0772-69-3675 FAX: 0772-69-3880
 E-mail: sagane@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
 たくさんの花を咲かせていきます。



未来を創る。
 ムラタの部品が

北部地域IT関連セミナー&講習会開催のご案内

当財団では、府内企業さまのITリテラシー向上の一助となるべく、各種セミナーおよび講演会を企画・開催しています。今回は京都府北部企業を対象に下記の2つのセミナー・講習会をご案内いたします。皆様のご参加をお待ちしております。

情報化プラザ「ハイテク犯罪の現状と対策」

インターネットはブロードバンド化、常時接続化が進み、ハイテク犯罪に巻き込まれる危険も同時に増大しています。クラッキングによる情報漏洩・改竄、コンピューターウイルス、ネットビジネスを利用した詐欺等、その手段・内容は巧妙化・悪質化してきています。また、自社が被害者になるだけでなく、即加害者になってしまう可能性もあるのが、ハイテク犯罪の特徴と言えます。

このたび情報化プラザでは、京都府警察本部ハイテク犯罪対策室より講師を招聘し、「ハイテク犯罪の現状と対策」の講演会を行います。皆様のご参加をお待ちしております。

【日 時】平成16年10月29日(金) 14:00~15:00 【会 場】宮津歴史の館(宮津市中央公民館 TEL:0772-20-3390)

【定 員】50名(申込先着順)

【講 師】京都府警察本部 ハイテク犯罪対策室 <http://www.pref.kyoto.jp/fukei/hightech/hightech.htm>

IT講習会

企業事務に必要なパソコンスキル養成を目的とした研修を行います。

講座名/内容	日 程	受講料
①ホームページ作成講座(基礎) ホームページ作成にかかる基礎的な知識や実際の製作にかかるテクニックについて学びます。 ※ホームページ作成を一から学びたい方向けの講習会です。	11月 9日(火) 12日(金) 17日(水)	7,000円
②ホームページ作成講座(応用) より高度で効果的なホームページ作成にかかるテクニックを学びます。 ※基礎講座を受講された方か、ある程度ホームページ作成の知識を有した方向けの講習会です。	11月24日(水) 26日(金) 30日(火)	7,000円
③エクセルビジネス活用講座 エクセルをもっと事務で活用したい、そうお考えの方にお勧めします。関数やマクロなど、エクセルをより高度に活用するための講座です。 ※エクセルの知識をある程度有した方向けの講習会です。	12月 3日(金) 8日(水) 10日(金)	7,000円

【受講資格】京都府内の中小企業等に勤務する方 【講習会場】丹後地域職業訓練センター(京丹後市大宮町河辺3355)

※定員15名、受講希望者が8名に満たない場合は、開催しない場合があります。

【お申し込み・
お問い合わせ先】

(財)京都産業21 北部支所

TEL:0772-69-3675 FAX:0772-69-3880
E-mail:n-shisho@ki21.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

京都産業21が設備投資を応援します！

企業の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。

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。	

割賦販売とリース、どちらにしますか？

それぞれの特徴をご理解のうえ、皆様に合った方をお選びください。

	割 賦	リ ー ス
所有権	・完済まで財団に所有権があり、完済すると所有権が割賦企業に移転します。	・リース期間中及びリース期間終了後においても所有権は財団にあります。 (リース期間満了後は、返還するか再リースするかを選択していただけます。)
トータルコスト	・償還は6ヶ月据え置きです。 ・設備価格相当分は減価償却ができます。また、割賦損料部分は経費処理できます。 ・償還期間が法定耐用年数以内であれば最長7年と長期であるため、月々の償還負担が軽減できます。	・リース料は経費として全額経費処理できます。(そのため、節税効果があります) ・減価償却、固定資産税、損害保険料の支払いなどは財団が負担します。(管理事務も不要) ・契約時に自己資金が不要です。
留意事項等	・契約時に保証金として設備金額の10%を納付していただけます。 ・財団を受取人とした損害保険(火災保険)をかけていただけます。(保険料は企業負担) ・割賦設備の固定資産税を負担しなければなりません。 ・維持管理費は負担していただけます。	・維持管理費は負担していただけます。 ・リース期間中は、リース設備の更新及び中途解約はできません。 ・リース期間満了後、ご希望により、原契約の1か月分のリース料で1年間の再リース契約が可能です。再リースは何回でもできます。 ・リース設備は再販可能なものに限りです。



先端的コンポーネンツで、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、高輝度と高効率とが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/



Sensing tomorrow™

www.omron.co.jp

オムロン株式会社 〒600-8530 京都市下京区塩小路通堀川東入
 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

お客様の
声

高精度・高品質のものづくりを目指す



城陽富士工業株式会社
代表取締役 江森 正 氏(右)
専務取締役 江森正和 氏(左)

住 所 ● 京都府城陽市平川中道表71-2
業 種 ● 各種産業用機械設備等の部品加工
企業特徴 ● 高精度加工

TEL ● 0774-53-8921
FAX ● 0774-56-0263
URL ● <http://joyofuji.21.jp.com/>

同社の平川工場へ一歩足を踏み入ると通路を挟んだ両側にはマシニングセンター等の工作機械、十数台が整然と並んでいる。3S(整理・整頓・清掃)が行き届いた工場内の機械はフル稼働しており、活気付いている。西工場には長さ3,000ミリの加工ができるマシニングセンター(平成15年度貸与)等が、また、窓一つない、温度管理がされた北工場には、自動パレット(2基)交換装置を装備したジグボーラー(平成12年度貸与)が設置されており、同じくフル稼働している。高精度加工を高効率に行おうとする考えが伺える。

同社は液晶・半導体製造設備、工作機械等の部品加工を行っている。小物から中物の鉄・アルミ・ステンレス材の加工を行っており、特にステンレスの加工及びミクロン台の高精度加工においては、顧客から信頼を得ている。(1ミクロンは1,000分の1ミリ)液晶製造装置のガラスを塗布する部品においては、数ミクロンの精度が要求される。当初長さ300ミリだったのが現在1,900ミリとどんどん長くなっており、これだけ細長くなると反りが発生し、仕上げは人(職人)の手で行っている。「高精度加工を行うに

は最新鋭・高精度機器は当然必要であるが、社員の高品質、ミクロン台という精度に対する意識と仕上げのできる技が最も重要であり、最終的には人である。」と江森社長は言う。

設備投資の資金調達方法として従来は金融機関からの借り入れ、民間リース、貸与制度の3パターンで行ってきたが、現在は貸与制度の利用を第一に考えているとのこと。ただ、部品の大型化、高精度化のニーズに伴い設備機械も高額になってきたため、年間6,000万円が限度額の貸与制度では残債を含めると全ての設備投資を賄うことが出来ない。第一に貸与制度、それで賄えない設備投資については、リース会社で対応したいとのこと。「貸与制度の良さは、制度の良さというより、財団の方は多くの中小企業(小規模企業)を訪問されているし、多くの企業に設備を貸与しているので企業の内容、実態を理解していただいているのがありがたい。契約に基づき償還(返済)するのは当然のことではありますが、財団はそれ以上の益を求めない。常に我々のサイドに立って見ていただいているのがありがたい。貸与制度を始めて利用した昭和63年から16年、その間9回利用させていただき、また、専務(長男)は財団主催の研究会(経営に関する勉強会)等でお世話になってますし、当社にとっては、財団は信頼できる、ありがたい存在だと思っています。」との社長の感想が聞かれた。

事業後継者である江森正和専務は「半導体・液晶関連の売上比率が約半分とウエイトが高いため、他業種の受注開拓と高精度加工を行うためには工場内の温度管理が必要であり、北工場のような環境整備と仕上げ等の技の継承・人材育成を進めていきたい。そして、今後は組立までやりたい。それも十ミクロン台の組立精度のものにチャレンジしたい。」と今後の展開について意欲的に語っている。

【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



<http://www.krp.co.jp/>

KYOTO RESEARCH PARK CORP.



何か、はじめたくなってきた。

常に時代の経済産業動向を睨みながら、新しい分野の企業にいち早く対応した設備とソフト的支援を開発するとともに、経営や技術、特許相談、人材育成支援、異業種交流といった様々なサービスを行う公的な産業支援機関が一つの地域に集積し、起業家や「第二創業」を目指す経営者の方々にワンストップのサービスをご提供しています。



オフィススペース

個人用オフィスから、企業活動まで幅広い業務形態に対応いたします。



実験研究スペース

化学・医薬品、新素材などの研究開発に最適です。



KRPデータセンター

24時間安心のセキュリティ。最高の環境でお預かりいたします。

京都リサーチパーク株式会社
京都市下京区中堂寺南町134番地 TEL:075-322-7800

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

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	ゆかた、なまき(単衣用)、木綿・合成繊維	裁断～縫製～仕上(ミシン縫製)	京都市上京区 1000万円 8名	関連設備一式		50～100枚/月	話し合い	月末日 翌月末日支払 全額現金	京都府内	片持ち	継続取引希望
織-2	ネクタイの裏地付け (表地:正絹、裏地:アセテート)	縫製～アイロン	京都府宇治市 1000万円 45名	本縫いミシン他		話し合い	話し合い	月末日 翌月15日支払 全額現金	京都府内	片持ち	内職可能、 継続取引希望
織-3	婦人服ワンピース、ブラウス、スカート(布帛・ポリ等)、カットソー	裁断～縫製～仕上(縫いっ放しも可)	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 翌月20日支払 全額現金	不問	片持ち	材料無償・パターン支給、継続取引希望
機-1	液晶関連装置部品 (L4000×W600×H600以上、材質HMDI(SKD相当))	切削加工(荒加工及び中仕上加工)、加工精度0.1	京都市山科区 1000万円 5名	門型MC(同等能力設備)他		10～20個/月、5種類	話し合い	月末日 翌月末日支払 全額現金	近畿圏	発注例持ち	材料無償支給、 継続発注
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	受注例持ち	継続取引希望
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 30万円超手形120日	不問	話し合い	継続取引希望
機-4	液晶関連部品、半導体部品、光学部品(アルミ、ステン)	切削加工、加工精度0.02～0.05	神奈川県相模原市 4500万円 80名	MC、NC旋盤他		多品種少量 100～1000万円	話し合い	20日 翌月20日支払 20万円超手形120日	不問	受注例持ち	従業員20名以上の 企業希望
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、ルーター等の仕上工具、ショットプラスト他		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	受注例持ち	材料支給なし、 継続取引希望

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	切削加工、レーザー切断加工(ステン、アルミ、鉄)	産業用機械部品	京都市伏見区 300万円 4名	レーザー、MC#40、NC旋盤、汎用旋盤6尺、フライス盤縦#2・横#2、ボール盤他	話し合い	京都市内	経験40年以上
機-2	高速切削加工、小径穴加工(アルミ、ステン)	特殊カメラ・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	CAD・CAM、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、汎用旋盤他	1～1万個	不問	
機-3	汎用旋盤加工(FC、鉄、アルミ、ステン)φ400まで	モーター部品等	京都市南区 1000万円 2名	汎用旋盤6尺、汎用フライス、ボール盤他	話し合い	京都市内、南部地域	経験30年
機-4	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、タッパー他	話し合い	不問	経験43年
機-5	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(鋳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	

「BPNet」 <http://www.ki21.jp/BPN/>

—インターネットによる受発注情報ネットワークシステム—

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。

買いたいコーナー

No.	機械名	形式・能力等	希望価格
001	粉碎機(粉石鹸用)	φ1mm、メーカー不問	話し合い
002	工業用電子レンジ	2450メガヘルツ、メーカー不問	話し合い
003	精密電子はかり	200kg、メーカー不問	話し合い
004	粉体混合機	200kg、メーカー不問	話し合い

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

当財団の取り組みを、都道府県協会職員研修において発表

去る8月2日～6日の5日間にわたり「平成16年度全国下請企業振興協会職員研修」が中小企業大学校東京校で開催されました。

今回は中小企業支援センターの指定を受けて3年が経過したことを踏まえ、「各都道府県協会(財団)の中小企業支援事業の取り組み」を紹介するカリキュラムが生まれ、その中で当財団の取り組みを発表しました。

講師を勤めた当財団 産業振興部長 坂本悦二から、「顧客優先」活動を高らかにうたった【基本理念】をはじめ、【行動指針】【中期計画】とそれにつながる各種支援事業が系統だって発表され、全国各地からの研修生に「我々は何のために仕事をするのか」を含めて、強烈な刺激を与えた感がありました。

発表後、研修生として参加した私が質問攻めにあったのは、その関心の高さの証明と思われる。

審議役兼試作産業振興グループ長 延廣 正治

October 2004.10.

November 2004.11.

1 金	IT講習会 Access初級コース 日時 9月30日(木) 10:00~17:00 10月1日(金) 10:00~17:00 場所 KRP京都府産業プラザ2F	1 月	
2 土		2 火	
3 日	起業家フォーラム2004 日時 10月2日(土) 13:30~16:00 場所 KRP1号館 サイエンスホール	3 水	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
4 月		4 木	
5 火	あきんど講座 日時 10月13日(水) 13:30~15:30 場所 KRP AV会議室	5 金	中小企業人材育成研修 (デザイン) 日時 第3回 11月11日(木) 18:30~21:30 場所 丹後地域職業訓練センター
6 水	中小企業人材育成研修(デザイン) 日時 第1回 10月14日(木) 18:30~21:30 場所 丹後地域職業訓練センター	6 土	
7 木		7 日	
8 金	IT講習会 Access応用コース 日時 10月14日(木) 10:00~17:00 10月15日(金) 10:00~17:00 場所 KRP京都府産業プラザ2F	8 月	
9 土		9 火	取引適正化無料法律相談日 (相談時間 13:30~16:00)
10 日	中小企業経営管理者研修 日時 第1回 10月15日(金) 18:00~21:00 場所 丹後地域職業訓練センター	10 水	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
11 月		11 木	IT講習会 Accessビジネス活用コース 日時 11月11日(木)・12日(金) 10:00~17:00 場所 KRP京都府産業プラザ2F
12 火	異業種京都まつり 日時 10月21日(木) 10:30~16:30 場所 京都全日空ホテル	12 金	
13 水	ケータイ産業文化研究会オープンセミナー 日時 10月21日(木) 13:00~14:30 場所 京都全日空ホテル	13 土	
14 木	情報化プラザ 日時 10月21日(木) 15:00~16:30 場所 京都全日空ホテル	14 日	
15 金	カニ・キトサンフォーラム 日時 10月21日(木) 13:00~17:30 場所 アミティ丹後	15 月	
16 土	中小企業経営管理者研修 日時 第2回 10月22日(金) 18:00~21:00 第3回 10月23日(土) 9:00~12:00 場所 丹後地域職業訓練センター	16 火	人づくり塾「中堅社員研修」 日時 11月15日(月) 11月16日(火) 9:00~17:00 場所 KRP京都府産業プラザ2F
17 日	廃棄物処理法・建設物リサイクル法対応講習会 日時 10月26日(火) 13:00~17:00 場所 京都全日空ホテル	17 水	ホームページ作成講座(基礎) 日時 11月17日(水) 18:30~21:30 場所 丹後地域職業訓練センター
18 月	中小企業総合展2004 大阪会場 日時 10月27日(水)~29日(金) 場所 インテックス大阪	18 木	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
19 火	中小企業人材育成研修(デザイン) 日時 第2回 10月28日(木) 18:30~21:30 場所 丹後地域職業訓練センター	19 金	第4回創隊交流会 日時 11月18日(木) 15:00~18:00 場所 アジュール竹芝(東京都港区)
20 水	情報化プラザ 日時 10月29日(金) 14:00~15:00 場所 宮津歴史の館	20 土	中小企業人材育成研修 (デザイン) 日時 第4回 11月25日(木) 18:30~21:30 場所 丹後地域職業訓練センター
21 木	起業家セミナー 日時 10月30日(土) 13:00~16:00 場所 KRP京都府産業プラザ5F	21 日	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
22 金		22 月	
23 土		23 火	
24 日		24 水	ホームページ作成講座(応用) 日時 11月24日(水) 11月26日(金) 18:30~21:30 場所 丹後地域職業訓練センター
25 月		25 木	中小企業経営管理者研修 日時 第6回 11月26日(金) 18:00~21:00 第7回 11月27日(土) 9:00~12:00 場所 丹後地域職業訓練センター
26 火		26 金	
27 水		27 土	
28 木		28 日	
29 金		29 月	
30 土		30 火	
31 日			

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。

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

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

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~



発行所 財団法人 京都産業21
〒600-8303 京都市下京区中堂寺南町1-3-4番地 京都府産業プラザ内
TEL 075-(3)115-92334 FAX 075-(3)114-4720

北 部 支 所
〒627-0011

編集協力/シヨウワドウインテレス株式会社
京都府相楽郡精華町光台1丁目7-7(けいはんなプラザ ラボ棟5F)
TEL 0774(9)50228 FAX 0774(9)82202
京都府丹後市峰山町丹波1-3-9-1(京都府繊維機械金属振興センター内)
TEL 0772(6)93675 FAX 0772(6)93880