

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間になるものです。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シンプルながら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:姫路営業所長 担当者:篠井 賢二
 URL:http://www.e-oketani.co.jp
 E-mail:oketani@e-oketani.co.jp



P R ● 京都を中心とした“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 一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 TEL:075-315-8590 FAX:075-315-9240
マーケティング支援グループ(鳴海) E-mail:kigyo@ki21.jp




「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



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