

# 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

11

Nov. 2004. No.014

<http://www.ki21.jp>

## CONTENTS

異業種京都まつり2004	1	2
中小企業総合展2004	3	4
創援隊交流会指導事例	5	6
起業家フォーラム2004	7	8
産学公連携 大学リエゾンオフィス紹介	9	
京都ビジネスパートナー交流会2005	10	
外注(下請)取引適正化推進月間	11	
設備貸与制度	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。

財団法人 京都産業21

Kyoto Industrial Support Organization 21

# 産学連携で新ビジネス創出を!! 異業種京都まつり2004 開催される

10月21日(木)、京都全日空ホテルにおいて、第8回「異業種京都まつり」が開催されました。オープンセレモニーでの「モノを持ち寄って、出展企業同士が互いに知り合おう」というあいさつから始まりました。オープン前から会場は多くの来場者でにぎわっており、活気あるテーブル交流会が行われました。



- 10:15 オープニングセレモニー
- 10:30 異業種京都まつり  
テーブル交流会開始
- 11:00 産学交流プレゼンセッション開催  
大学のシーズ、大学のPR
- 13:00 ケータイ産業文化研究会  
オープンセミナー開催
- 15:00 情報化プラザ開催
- 17:10 情報交流懇親会

## テーブル交流会

テーブル交流会では、950名を越える来場者を集め、また、企業・団体・大学研究機関から88テーブル出展しました。伝統産業からIT産業まで、中小企業が自慢の商品を出展し、新商品の売り込み、販路開拓、コラボレーションなどを図りました。まずは知り合うことから新しいビジネスが生まれてくると、交流会では産学・業種などのジャンルを越えて活発な商談が行われました。



## 産学交流プレゼンテーション

今回は関西地区の16大学が参加し、産学交流プレゼンテーションが開催されました。そして大学のシーズ、大学のPR、大学発ベンチャーのプレゼンテーションが行われました。内容の濃い、熱気あふれる企画に多くの参加者が集まりました。

産学交流プレゼンテーションでは、5大学がそれぞれのユニークなビジネステーマを発表しました。

まず、京都造形芸術大学リエゾン室・浅笠事務局長より、産学公連携の目的・連携パターン・研究分野と実績・連携事業の流れ・具体的な用途開発とデザインの発表と、大学のもつ知的資産を最大限に活用していく目的や方向性が述べられました。



次に、京都工芸繊維大学・龍谷大学との大学発ベンチャーとして、2003年10月に法人化した(有)AirNavi環境計画から、換気性向上と空調ロス改善と同時に解決する新しい局所換気システムが発表されました。今後の事業展開において、新しいパートナーの出現が望まれます。

京都産業大学の物部氏からは、共同研究成果報告と特許技術の紹介がありました。また、産学連携活動はリエゾンオフィスが中心となり、プロジェクトで企業ニーズに対応していることなどが発表されました。

そして、BKCリエゾンオフィス・産学連携コーディネータ松田氏より、立命館大学に





おける中小企業の産学連携事例の成功する5つの秘訣(①夢と社会的大義であること ②新規の研究的要素があること ③パートナーとなる技術者がいること ④補助金等を積極的に活用すること ⑤適切なコーディネーターが必要であること)が述べられました。さらに松田氏は、「立命館大学の敷居は高くありません。リエゾン・オフィスのスタッフは全員が民間企業出身者です。気軽に相談に来てください。」と締めくくられました。



最後に、池坊短期大学の蔵重教授が「伝統と創造 Tradition and Creative」と題して、花と日本人・文化・精神性について講演されました。生け花の実演も行われるなど、楽しい時間となりました。また「伝統と創造」を学び、社会のニーズにあった学生を育て、送りだしている同大学についてのPRもなされました。

5つの大学からのプレゼンテーションは、それぞれがユニークなテーマであり、今後大学発ベンチャーとして法人化の加速を期待させるものです。このプレゼンテーションによって、産学連携のイメージが明確となりました。発表後は個別の名刺交換も行われ、今後の具体的な連携がすすんでいくものと思われます。

## ケータイ産業文化研究会オープンセミナー開催

2つのテーマでセミナーが開催されました。いずれのテーマでも、多数の聴講者が今後のケータイのもつ課題や展望について学びました。

### 「個人情報保護法の施行に向けた情報セキュリティマネジメントシステムの構築」



講師:谷口雅通氏  
(株)NTTドコモ関西  
お客さまサービス部  
システム運用担当  
課長)

### 「モバイルコンテンツの次世代展望」



講師:渡辺則幸氏  
(P-wave(株)  
代表取締役社長)

## 情報化プラザ開催 多数の受講者が参加

講師は(有)ダイコンサルテイング代表取締役・中小企業診断士の坂田岳史氏。「IT再発見!これをやらなきゃ儲からない!IT活用の前に経営者がやること10ヶ条」をテーマとして、経営者のためのIT導入への基本について、失敗談を交えながら、やさしく、わかりやすく講演していただきました。



### ● IT活用10ヶ条 ●

- |                       |                       |
|-----------------------|-----------------------|
| 第1条:ITの威力を確認する        | 第2条:常に外部環境を見て、将来を予測する |
| 第3条:戦略策定とIT活用目的を明確にする | 第4条:創造の場をつくる          |
| 第5条:成功要因と業務改善プランをつくる  | 第6条:最新ITを知る           |
| 第7条:投資対効果を明確にする       | 第8条:IT企画書をつくる         |
| 第9条:全員参加でITをつくる       | 第10条:効果を測定し改善する       |

## 情報交流懇親会

テーブル交流会終了後、立食パーティが開かれました。交流会での商談が続き、新たな名刺交換も行われるなど、異業種京都まつり2004のエンディングにふさわしいものとなりました。



【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

# 「情報を得る、動きを読む、反応を感じる」 ための絶好の機会

— 自社の魅力をブースに詰めて、新たなビジネスチャンスをつかむ —

9月29日、30日、10月1日の3日間、東京国際展示場において、経済産業省中小企業庁・関東経済産業局の主催により、「中小企業総合展2004」が開催されました。当財団が窓口となり、京都から10社・1グループが自社製品のPRと同業種・異業種との出会いの場を広げるため、積極的に参加しました。



なお、本展示会については、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。

## 参加出展企業

栄進電機(株) TEL:075-441-0544 URL:<http://www.jade.dti.ne.jp/~eishinkk>  
(有)ティーズ・コーポレーション TEL:075-813-7321 URL:<http://www.suikinkutsu.net>

### 伝統技術とハイテク音響技術の融合、積極的なコラボレーションで次代に挑戦します

栄進電機(株):軽量小型圧電スピーカー、地場銘竹とLEDを融合させたイルミネーション照明などの製作販売  
(有)ティーズ・コーポレーション:水琴窟の総合プロデュース

今回は、栄進電機(株)と(有)ティーズ・コーポレーションとの共同ブースで参加しました。「京ブランド」をテーマに、電子水琴窟「蓬壺」や陶芸作家とのコラボレーション商品である音響・照明機器などを展示。伝統工芸や京都で活躍する作家との積極的なコラボレーションを行い、オブジェとして注目度の高い商品を主力品としてPRしました。軽量小型圧電スピーカーの多様な利用方法などを提案することで、認知度を高めたいと考えています。多業種の参加する展示会では、提携していける可能性のある企業との出会いがあると実感しました。



(株)ビースパッタ TEL:075-631-4378 URL:<http://www.be-sputter.co.jp/>

### 独自の薄膜技術によりナノレベルの成膜を可能にしました

スパッタリング、イオンプレーティング真空蒸着などの薄膜加工

当社は、独自の真空技術を利用したスパッタリング法による表面加工で多様なニーズに対応しています。ナノレベルの薄膜加工を積極的にPRしました。すでに首都圏においても多くの顧客があります。ブースに来てくださったお客さまとのフェイストゥフェイスの情報交換は重要なものでした。今後も関東のマーケットに対し顧客情報の収集と販路開拓を積極的に展開していく予定です。そのためには、全国から600社が集結したこの展示会で、多くの業界からの顧客ニーズを探り、今後の販売計画に活かしたいと考えています。



(株)セネック TEL:075-672-0611 URL:<http://www.cenec.co.jp>

### 先端技術を駆使し、樹脂・金属加工ニーズにおこたえています

樹脂・金属加工、車両運行管理事業、人材派遣事業、一般貨物運送事業

樹脂・金属加工において、27年間培った加工技術で主に半導体機器部品・医療用機器部品・電子機器部品・プラント設備などの部品を製作しています。今回の展示は、試作モデルと量産の樹脂・アルミ加工部品です。また、少量生産に対応する生産システムを確立し、多様なニーズに柔軟に対応できる体制をアピールしました。装置メーカーからの受注に対しても、高品質製品をジャストインタイムで提供できることをPRしました。さらに今年は横浜営業所を開設。東京を中心とした関東のマーケットに販路を開拓し、実績をあげたいと意気込んでいます。



(有)三翔精工 TEL:0774-28-2661

### 極小部品の切削技術で注目を集めました

通信衛星部品・地下ファイバーケーブルの接続コネクタ部品など比較的小さな製品を数百～数千個単位で精度を安定させた物作り

肉眼では見えない程の極小サイコロや削りだし多連リングなど、自社オリジナルの特殊技術を使い、切削の可能性に挑戦しています。今回は、自社の特殊技術を広く知ってもらうことが第一目的で参加しました。ブース内に数台の顕微鏡を設置し、極小部品を展示。極小部品の精度の高さと作業効率をアピールしました。こうした展示会では、限られた関西圏の顧客のみならず、多業種からの注目も期待できます。反応も上々で、興味を持っていただいた企業との交流を深めることで、ビジネスチャンスが生まれると考えています。また、他の出展者から学ぶことも多く、開発のヒントにつながるチャンスでもあったと感じました。



(株)西嶋製作所 TEL:075-603-2233 URL:<http://www1.odn.ne.jp/nsjms/>

### 柔軟な発想でニーズを読み、ニーズに応える製作所

科学計測機器、分析機器、医用機器、産業機器、航空電子機器等のユニット組立及び完成品組立及び半導体製造機器部品の金属又は樹脂の精密機械加工、他

超精密分野に挑み、お客様の技術開発に協力しながらのモノづくりを基本姿勢に、超精密・超複雑・高品質・高性能・高サービスを提供しています。展示会への参加は、業界・異業種業界の情報収集と、人との出会いが第一目的でした。業務運営には「時代遅れの考えと固定概念」にとらわれることが一番マイナスになります。各地から多くの企業が集まるこのような展示会は、自社の方向性や考え方を客観的に見直し、確認するチャンスです。そうした情報収集を代表者自らが率先しておこない、社内に伝達することが大切だと考えています。今回も、ブースを訪ねてくださった方々、あるいは会場で出会った企業との交流が図れたと満足しています。



丹後機械工業協同組合 (丹後テクノセンター)

(株)積進 TEL:0772-62-1020 URL:<http://www.sekishin.co.jp/>

TEL:0772-62-0263 URL:<http://tango-tc.jp>

(株)大宮日進 TEL:0772-68-0800 URL:<http://www.nissin-mfg.co.jp/omiya-index.htm>

### ハイテクランド丹後発のチャレンジ精神と高精度の技術に反応上々

(株)積進:半導体製造装置、各種産業用装置、機械の設計から加工、組立、調整まで

(株)大宮日進:各種精密機械部品の精密鍛造品の生産。建築用金具、農機具部品、その他の精密鍛造品製作

今や200社以上の機械金属関連企業が集積するハイテクゾーンとして注目を集める丹後地方。丹後機械工業協同組合には、精密型打鍛造や鋳造の素材加工・精密機械部品加工・精密機械装置製造・熱処理・表面処理加工など機械金属加工をメイン事業とする中小企業が100社あまり参加しています。組合員企業間の技術提携、新技術分野開拓を積極的に進めています。中小企業総合展などへの参加も積極的に行い、全国から集まった企業との交流、丹後機械工業組合参加企業のPRにつとめています。今回は、(株)大宮日進、(株)積進がブース展示を行い、丹後発の機械工業技術の精度の高さとチャレンジ精神をアピールしました。付加価値の高い技術の集積ゾーンとして、丹後への関心の高さを感じました。



(株)栗田製作所 TEL:0774-88-4811 URL:<http://www.pekuris.co.jp>

### 素材表面を改質し、高付加価値を追求しています

パルス電源&直流電源、3Dパック成膜装置の販売・加工

東京の展示会には年1回は出展し、東京のマーケットの情報収集と顧客との交流を図っています。東京方面にはすでに多くの顧客があり、ニーズの探索に展示会への出展は欠かせません。今回の展示は、新しい事業の柱に育てたいと考えている成膜技術とその応用製品をPRしました。当社の高密度厚膜DLC(ダイヤモンド・ライク・カーボン)コーティング技術は、(財)京都産業21選定、2003年度京都中小企業技術大賞受賞企業・優秀企業賞に選ばれていることもアピールしました。また、当展示会は出展企業が多く、将来当社の顧客になることも考えられるため、積極的な情報交換を行いました。反応も上々で多くのお客さまにブースへ来ていただきました。



(株)松菱製作所 TEL:0774-23-5121 URL:<http://www.matubisi.co.jp>

### 設置場所にぴったり収まるオンリーワンの冷蔵庫を造ります

業務用冷蔵機器の製造・販売

「オンリーワンの冷蔵庫」をキャッチフレーズに、設置場所の形状にぴったり合わせた業務用冷蔵庫・ワインセラーを製作販売しています。この展示会への参加は、関西圏のみならず広く自社をアピールすることが目的でした。主力製品として展示したのは、店内設置型の高級感のある家具調仕上げワインセラー「京」。ワインの試飲会をブースで開催するなど、注目を集めました。店舗設計をしている建築家など、多方面からの反応がありました。



【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



## 「効果的なプレゼン手法」Part1 プレゼンテーションは企業の明日を決める

吉田史朗先生には、新たなベンチャー支援組織「創援隊」交流会において、プレゼンテーションのハウツウをご指導いただいています。交流会では隊員の皆さまから好評をいただき、成果をあげています。

本誌では2回シリーズで、吉田先生にプレゼンテーションについて教えていただきます。プレゼンテーションの背景には広大なビジネスが広がっています。これを機会にさらなるプレゼンテーションの技術・能力を高めてください。



S&Gビジネスディレクション(株)  
代表取締役社長 吉田 史朗 氏

### <講師プロフィール>

1950年生まれ。関西学院大学大学院商学研究科修士課程(MBA)、プラントエンジニアリング会社を経て1986年ソーケンマネジメント(株)入社。チーフコンサルタント、取締役コンサルティングマネージャー、常務取締役総合企画室長、専務取締役エグゼクティブコンサルタント、代表取締役社長を歴任し、2002年S&Gビジネスディレクション(株)設立と同時に代表取締役に就任。中小企業診断士、日本ベンチャー学会会員、リクルート「アントレカレッジ」主宰、中小企業庁「中小企業白書」作成講師、徳島大学非常勤講師。著書に「日本型ベンチャー成功の秘訣」(東洋経済新報社)他多数。

### ●プレゼンテーションは科学

経営者がビジネスを前へ進めるために、良いアイデアを相手に伝えるのは重要なことです。

創援隊では20分という舞台を提供してプレゼンテーション行っていますが、20分間といえども多くの方々から自社の製品を聞いていただくということは、多大な経済的価値があると考えられます。しかし20分間、自分の考えや思いを一生懸命に話すだけでは相手に伝わりません。気分や情念では聞き手には届かないのです。つまり、プレゼンテーションは科学であり、「プレゼンテーション技術」

ともいえる周到な準備が必要です。出たとこ勝負などではもってのほかです。プレゼンテーションを成功させるのは話上手な人ではありません。限られた時間で効果的にパフォーマンスできる人なのです。

「技術者だからプレゼンテーションはできない」などということをよく聞きますが、それはプレゼンテーションをよく理解していない人の誤りです。周到な準備さえしていれば、だれにでもできることなのです。

### ●ドラマのシナリオづくり

プレゼンテーションで大切なことは、第1にその目的が




# 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>

明確であるということです。新しい商品を探しに来た人に、ビジネスパートナーを求めている人がプレゼンテーションをしてもかみ合いません。何のためなのかをはっきりさせることが、情報を伝えるための第一段階となるのです。

第2に、ドラマを作ることです。20分ならばその時間でストーリーを組み立てます。先に犯人をわからせておいてから、トリックを明かしていく手法もあるでしょうし、順序立てて犯人を探しだしていくパターンもあるでしょう。

どちらにしても、起承転結の流れでつくるのがわかりやすいと考えられます。20分間の場合、シナリオは1分1枚を目安として、20枚を設計します。

「起」=自己・自社の紹介です。新商品や新システムをプレゼンテーションする場合は、本業を紹介しておきます。「承」=目的を話します。商品を売りに来たのか、契約を求めてきたのかを相手に理解してもらうことができます。「転」=新商品が生まれたいきさつ、中身の紹介をします。起承転結のシナリオづくりは4等分ではなく、ダイヤ型にします。つまり、「承」「転」の部分でふくらませるのです。

最後に「結」=商談ためのアウトラインの数値などを示し、感謝を込めたあいさつで締めくくります。聞き手が引き込まれるよいドラマづくりをめざしてください。

しかし、聴衆がそのすべてを記憶することはまずありません。印象に残るキーワードが2~3個あればよいでしょう。そして、話は決してもどらないことです。話がもどると、相手はそれまで聞いていた話がムダだったと考えます。

## ●何のためのプレゼンテーションか

プレゼンテーションで新商品の説明をただで、お客さまとの商談が成立するなどということはありません。例えば新商品のプレゼンテーションというのは、聞き手で

あるお客さまにその商品のメリットを理解していただき、商談・購買という実行に移してもらえるよう仕向けていく手段なのです。

話す速度は普段よりゆっくと、方言は意識しなくて結構ですが、専門的な言葉は避けます。手を自然な位置に置くと話中にジェスチャーがしやすくなります。

だれでも人前で話すときはあがってしまいますが、ひとこと二言話せば落ちついてくるものです。重要なのは、原稿を見ずに聴衆に向かって話すということです。聴衆の数によって違いはありますが、話の内容に首をかしげている人に向かって話していると、だんだんプレゼンテーションの勢いが失われていきます。会場を見渡して、うなづいてくれている人に話しかけるというのが原則です。

## ●パワーポイントの利用

原稿を見ないで話すためには、プレゼンテーションのためのツールといってよい、パソコンソフトのパワーポイントを利用します。

パワーポイントというのは、紙芝居であると考えてよいでしょう。つまり、20枚の紙芝居を起承転結でつくるといことです。プレゼンテーションの会場で、スクリーンにパワーポイントを映しだして説明することで、原稿を見ずに話すことができます。パワーポイントでは表現できない行間を言葉で補うことにより、文字と言葉の共同作業ができるのです。文字以外にも、グラフ・写真・動画などでバランスよく表現することが重要です。耳からの話だけではなく、パワーポイントを利用することで目に焼き付けることができるのです。

次号、Part2では、パワーポイントの利用について、具体的にお話しします。

【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 新事業支援部  
新事業課(小寺・泉)

TEL:075-315-8848 FAX:075-323-5211  
E-mail:shinjigyo@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/](http://www.pasona-kyoto.co.jp/)

株式会社パソナ京都

京都本社 TEL.075-241-4447

京都市下京区四條通堺町東北角四條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

© by Sean Hepburn Ferrer and Luca Doti. © MARK SHAW/MPV/ORION PRESS

# 起業家フォーラム2004 開催される

10月2日(土)、京都リサーチパーク1号館・サイエンスホールにおいて、起業家フォーラム2004が開催されました。川分陽二氏による基調講演では、起業をめざしている方へのアドバイスとなるベンチャーの現状・方向性などをお話しいただきました。さらに当財団の起業家セミナー卒業生で、今年起業された森好徳氏の体験談も披露されるなど、貴重な講演会となりました。講演概要は以下のとおりです。

基調講演

## 「やればできる夢の実現」 ～起業から上場までの熱き想い～

### ● 京都はベンチャーが起業しやすい

当社は、ベンチャーキャピタルとして上場を目指すベンチャー企業成長のための支援を行っています。本社を京都に置き、設立3年目に上場を果たし、現在約45名の社員がいます。

今、日本は、世界一上場しやすい国となっています。ベンチャー育成のための規制緩和により、上場の条件が緩やかになりました。成長性と内部管理がしっかりしていれば上場できるのです。

京都で起業した理由は、ベンチャーキャピタルとして活動しやすいからです。日本で最初に民間ベンチャーキャピタルが生まれたのも京都ですし、大学密度が高いので、将来は日本のシリコンバレーにもなりうると思っています。

### ● 起業は何のためなのか

まずは何のために起業するのかを確認することが大切です。どういう人生を送りたいのか?何をしたいのか?何をすることが向いているのか?今までの自分自身の棚卸しをしてみることで、また、社会貢献性も重要な成功の秘訣といえるでしょう。起業の目的がお金もうけだけでは長続きしにくいのです。

成長している分野を見つけ、世の中の流れに乗っていくことも大切です。まわりの応援を得るためには、なるべくわかりやすい、説明しやすい事業がよいでしょう。



フューチャーベンチャーキャピタル(株)  
代表取締役社長 川分 陽二 氏

### <講師プロフィール>

1977年京都大学法学部卒業後、(株)住友銀行(現(株)三井住友銀行)入行。1989年日本アセアン投資(株)(現日本アジア投資(株))入社。大阪支店長、業務推進部長等を経て、1997年取締役就任。1998年9月フューチャーベンチャーキャピタル(株)を設立し、代表取締役に就任。2001年10月ナスダック・ジャパン(現 大証ヘラクレス)に上場。

### ● 家業か企業か

生活のための家業でよいのか、拡大指向の企業をめざすのかも明確にしておく必要があります。経営資源、特にお金(資金)について、家業ならば外部からの借金でまかなうべきではありません。経営が失敗した場合、自己破産ということにもなるからです。

会社の上場をめざしているならば資本金で集めることがいいと思います。明確な事業計画を作成して資金を調達し、創業時は2年間ぐらいの費用は資本金で集めると安全です。ただし株主は株主権をもつことになるため、株主は慎重に選ぶことが必要です。また、自分の思い通りに経営を進めるためには、特別決議ができる資本金の2/3(67%)、社長でいようと思うなら51%は必要でしょう。

### ● 人について

経営資源である人材雇用の注意点は、不正のできない仕組みを作ることです。お金の出入りは銀行振込を利用した方が安全です。手元の現金は定期的な確認以外に、抜き打ちでもチェックするようにします。人



未来を創る。  
ムラタの部品が

### 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。