

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

12

Dec. 2004. No.015

<http://www.ki21.jp>

CONTENTS

京都産業21環の会	1 ▶ 2
中小企業総合展2004	3 ▶ 4
起業家セミナー	5 ▶ 6
創援隊交流会	7 ▶ 8
創援隊交流会指導事例	9 10
京都ビジネス交流フェア2005	11
産学公連携 大学リエゾンオフィス紹介	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

「自立」は経営者の心のなかに存在するもの、マニュアルとなる形式はない 真の事業家とは自立へのあゆみ

KSR 自立化塾グループ

メンバーが互いに学びあい、真の事業家を目指すことを目的に開講する自立化塾。「自立」を考えるヒントにするべく、毎回、業界で注目を集める経営戦略やユニークな活動を展開しておられる方を講師に迎え、講演をしていただきます。

今回は株式会社餃子計画の代表取締役、西 研悟氏を講師に迎え、日々、心がけておられる事および業務展開の工夫などをお聞きました。



株式会社餃子計画
代表取締役 西 研悟 氏

<講師プロフィール>

昭和43年9月15日生まれ。
平成3年大阪芸術大学卒業後、株式会社ライカに入社。
平成9年10月株式会社研悟食品の代表取締役就任。11年株式会社餃子計画・代表取締役に就任、平成16年5月株式会社ジー・カルチャークリエイター取締役会長に就任、現在に至る。

このPはパートナーシップです。社長がひとりで突っ走り、成果が上がるのは10億円が限界です。規模的に考えても社員50名までが限界でしょう。それ以上の企業になり、それ以上の目標に向かうときにはどうするのか。社員ひとりひとりの成果を上げてもらうことでしか実現できません。つまり社員と経営者のパートナーシップです。

社員の成果を上げるために、経営者は何ができるのか。それは健全な組織づくりをすることに尽きます。さらに、パートナーシップは、取引先との関係においても成り立つことです。

●自立とはなんぞや？ 既成概念を砕くことから始まる

周りの方から「自立している企業」「元気印の企業」と評していただくことがあります。素直に、ありがたいことだと思っています。

でも、私自身、「自立」しているという基準、あるいは、「自立した企業」であることの条件があるとは考えていませんし、また、「自立」とはなんぞや、が語れるものであるとは思っていません。「自立」というのは、おそらく個人で異なった形を持っていて、そうなるためのプロセスもそれぞれに違うものだろう、と感じています。今日は、「自立」という言葉の既成概念をうち砕き、それぞれが自分自身の現状を見つめ直す機会としていただきたいと思います。

●HOTS+P

当社のキャッチコピーです。ホスピタリティー（親切なおもてなしのこころ）とオリジナルでテイスターで、セーフティーな餃子を創る、という思いを込めています。独自性を追求し、味を追及し、安全性を追求することで、ユーザーの方々に貢献していきたい、という思いです。

今年の言葉にはPが加わりました。HOTS+Pです。

●商品だけ売りっぱなしにするのではない、利益を上げるための工夫を売る

当社は現在、全国49店舗を構えています。成長率は30パーセント。この数値が大きいのか、小さいのか、私自身は何を基準にしてそれを言うのかわかりませんが、当社のベストな成長率であると感じています。

現在は関東に特化して事業展開しています。といいますが、関東には餃子専門店が少なく、また生冷凍の餃子を扱っているのが当社だけであるということで、差別化を明確に打ち出した戦略で展開しています。生冷凍であるということは、大量生産ができません。コストも割高になります。実際に、当社の商品は他社と比べて2円ほど



付加価値をつけて販売しております。また、現金のキックバックは行っていません。

なぜか、当社の方針は、売り方を提案し、エンドユーザーとの接点である売り場での販売方法や見せ方を提案することで、キックバックに当てているからです。つまり、高くても売れる餃子であることのほうが、利益が上がるわけです。また、利益が上がらないと自立はできません。そこにリスクを負えない企業は、自立できない、と言ってもよいと思います。

その考えで、当社では、集中特価で売り上げを伸ばす方法を提案しているのです。売り方、見せ方を売り場で実践し、取引先の売り場の担当者にそのノウハウを学んでもらいます。そして1ヵ月後には自立して売り上げを伸ばせる売り場になってもらう。こうした展開を全国で行っているのです。

「人は成功体験によって成長する」これは私の大切にしている言葉のひとつです。うまくいった方法、その時の体験は、次の意欲にも繋がり、アイデアの重要さ、考えることの重要さに気づかせます。その気づきがないと人は成長しないのです。ですから、成功体験を積むということを大切にしていきたい。

社員の力を伸ばすのに、理論をこねるより、まず成功させることです。そのための工夫を社長はすべきなのです。



●社長は悩み・考え抜く、そしてスタッフと理念を絶えず共有する努力をすべし

私が実践していることは、社内で理念を共有することです。これには徹底して時間をさいています。毎週・月曜日、全国の部長以上のスタッフにテレビ会議に出席してもらいます。そこで、先週の状況と今週の課題をそれぞれに出し合い、当社でいま何が足りないのか、どうすればいいのか、考えます。「原因と結果を考える」ことをやっています。そして方向性を出すのです。

当社では成長するための方法、方向はたえず変化しています。現状把握を大切にしているのです。そのなかで経営者は何をするのか。24時間、365日、絶えず会社のことを考えることです。そして企業倫理、理念をスタッフ全員と共有する工夫をしていくことです。当然、スタッフ

は四六時中会社のことを考えているはずありませんから、経営者の思いに追いつくはずがないのです。経営者はそういう意味で、絶えず成長しているわけです。

大事なものは、スタッフに先を突っ走っている経営者が考えを伝え、ついてこられるように引き上げる工夫を惜しまないことです。

●健全な組織のうえに自立は実現される



自立した企業をめざす。ならば、まず自分たちが自分たちの理念にもとづいて、自分たちの大義とは何なのかを考え、語り合えるような組織を構築していくことから始めなければなりません。経営者が突っ張って、誰の力も借りず、自己完結した企業を創り上げること、これは自立ではありません。私はそう思っています。

「自立」というのは、実は、経営者の心のなかにあるものです。「自立した企業」には、自らがなるのではなく、成らせてもらうものだ、と感じています。

自分の社会的意義を考え、社内でその考えを発展させられる土壌が構築された後、まわりの人々から自立させてもらえるものだ、と感じているのです。要は、自分の身の丈を知り、自分に適したスピードを知り、健康で、健全な経営者であることから、企業の自立は可能になるのだ、と感じているのです。

どうしたら「自立」できるのか。その答えはありません。また、それぞれに違うのです。

当社であるなら、餃子というインフラを使って、現在にあったチャンネルをたくさん創っていくこと。そうした方法をたえず変化するビジネスチャンスのなかで考え続けることが、自立への道だと言えます。

つまり、コアコンピタンスを使って、新しい価値基準をつくること。そのことについて、社内で議論し合える組織であることが、自立につながっていく、そういうことが自立した企業であることではないか、と思います。

最後に、私の好きな言葉をご紹介します。日産のカルロス・ゴーン氏の言葉です。

「チャンスとオポチュニティーのちがい」どちらも邦訳すると「機会」となりますが、チャンスのほうは向こうからやってくるものであり、オポチュニティーのほうは、自らが自らの足りない部分を改善しながら、自らで掴んでいくものだ、と彼は言っています。

その言葉の含みところを、意識のどこかに置いて、「自立化塾」で様々な人と意見に出会われ、自らの自立とは、を考える機会とされますことをお祈りしています。

【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

中小企業総合展2004 in Kansai

インテックス大阪 4・5A号館にて平成16年10月27日(水)～10月29日(金)の3日間にわたり開催された中小企業総合展2004 in Kansai。エネルギー・環境、ものづくり、バイオ、IT、生活サービスなど11の業種カテゴリーに分かれ、企業が出展し、3日間で16,900名の来場者を数えました。

京都からは当財団を窓口として9社1グループが参加しました。各ブースで個性溢れる展示をしたほか、会場に用意されたステージでプレゼンテーションを行うなど、積極的なPRで来場者から注目を集めました。

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

(株)フェムト TEL:075-312-6566 URL:<http://www3.ocn.ne.jp/~femto>

個別対応の「シンプルで機能的なシステムづくり」をめざす

当社は、IT事務所、システム設計事務所、システム製造業を活動の3本柱に据え、「シンプル イズ ベスト」をモットーとした、個別対応の生産管理総合システムの開発・設計・稼働サポートを提供しています。お客さまの業務のIT化を適切に推進し、業務システムの操作・運用指導をはじめ、データ活用法や改善提案等情報システムの身近なコンサルタントとしてご相談に応じています。豊富な開発実績に基づくベース・ツールを駆使して、必要不可欠な機能を実現しつつ、コストを抑えたシステム作りを行っています。今回の総合展ではプレゼンテーションを行い、多くの方に感心をもっていただきました。さそくご質問、ご相談を受け、反応も上々。出会いを大切に、永く深いおつきあいをしていきたいと考えています。



(株)健康科学研究会 TEL:0774-32-6282 URL:<http://www.kekkan-bijin.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

健康管理は、まず今の健康状態を知ることから。もし、採血をせずに血流観察ができれば、多くの健康状態チェックができるはず。その思いを学術的なバックグラウンドとして慶応大学の(故)小川三郎著「毛細血管像と臨床」による研究を基に開発したのが、「血管美人(血流観察システム)」です。左手薬指先の皮膚下毛細血管に、特定波長可視光線を集中照射し、マイクロスコープとCCDカメラによりモニター上に写し出します。気軽に、どこでも簡単に血流観察が行えるため、保健センター、医療現場などさまざまなところでご利用いただいています。今回の出展では、街頭健康チェックコーナーの設置などを念頭におき、健康意識向上のための働きかけをするためのパートナー企業との出会いを期待しています。



(株)小堀 TEL:075-341-4121 URL:<http://www.kobori.co.jp/>

伝統技術と新たなニーズの出会いを求める

京仏具の製造、販売を行っています。伝統的な技術を受け継いだ匠の手による仏具から、現代生活空間のなかにマッチした仏具まで、さまざまなニーズにお応えできます。また、仏事の基礎知識などあらゆるご相談、ご質問も承っています。身近な相談相手としてのおつきあいをモットーに、地域に根付いた商いを心がけています。今回の総合展出展は当社の伝統的な技術を活かした商品開発、あるいは、異業種の方とのコラボレーション活動を視野に、多くの方々との交流ができました。



(株)仲西工務店 TEL:075-601-0375 URL:<http://www.nakanishi-koumuten.co.jp>

AFC工法の新技术で、木造建築の未来を創る

「絶対、地震に強い木造建築」を建てる。そのための技術研究を重ね、AFC工法を開発しました。熟練した大工の腕が必要であった従来の木造在来工法を5種類の接合金物を使用することによって、簡単に、しかも強度を高めた工法に進化させたのが、AFC工法です。NETISでも、その画期的な技術が紹介されました。今回の出展は、より広く、多くの方にこの技術とAFC工法の利点をご理解いただくのが目的です。建築に関わる様々な業種の方と出会い、お互いに技術提供していける環境をつくっていききたいと考えています。



(株) 桶谷製作所 TEL:075-922-9409 URL:<http://www.e-oketani.co.jp>

産業機械の大型部品加工における商品・技術のPRと知名度アップをめざして出展

同社は、産業機械の大型部品加工ならびに製缶、架台などの一貫製作の総合加工メーカーとして技術とノウハウを蓄積してきました。特に、アルミと鉄に特化した製品のベースプレート加工においては、他メーカーの追随を許さない高い技術と実績があります。また、半導体製造装置関連部品をはじめとする精密機械部品の製造にも積極的に取り組んでいます。さらに「ものづくりサポートネット」を構築、協力業者を中心に全国300社を組織化し、大型機械加工の短納期化、高品質化、顧客満足度向上をめざしています。本展示会では、同社の経験、技術、ノウハウなどの情報を発信し、反応も上々です。商品技術のPRはもちろんですが、新しい顧客開拓と新しいパートナーとの出会いにつながるものと期待しています。



帝新商事(株) TEL:075-602-0291 URL:<http://www.joho-kyoto.or.jp/~teisin/>

塗る塗装から「ハル」塗装へをコンセプトにお客さまの商品の高付加価値化をアピール

同社の商品は、塗装業界においては夢であった技術を開発し、複雑構造の3次元面フィルム塗装を実現しました。環境にやさしい塗料の非塩ビ系塗料をフィルム化し、塗装対象物に転写またはラッピングするだけで簡単に高級塗装が可能です。3Dオーバーレイの主な特長は1.無公害2.仕上がりが抜群3.経済的4.複雑構造の参次元面への転写性・ラッピング性5.塗装時間の大幅短縮などです。本展示会においては顧客の情報収集を中心にニーズを探ることで、また、より多くのお客さま、異業種の方々と交流し、展示したアプリケーションをご覧いただき、商品化のヒントを提供することを主眼としました。販路開拓の実績に結びつけたいと考えています。



丹後機械工業協同組合(丹後テクノセンター) TEL:0772-62-0263 URL:<http://tango-tc.jp>

200社以上が集積した「丹後ハイテクランド」を積極的にPR

京都北部の日本海に面した当地域は、機械金属関連企業が集積した一大ハイテクゾーンを形成しています。各会員企業は、最新の設備を導入し、機械金属加工を中心とした中小企業が集まり、多様化、高度化する顧客ニーズに対応できる体制を整えています。また、新しい技術分野にも積極的に取り組み、半導体製造装置から通信衛星、航空・宇宙まで幅広い分野で多くの実績があります。会員企業の発展を支援する活動として、技術研修、新入社員教育、後継者育成、情報発信、共同購買などを展開するほか、より高度なニーズに対応するため多面的な取り組みを推進しています。このような組合活動を多くのお客さまに知っていただくために、本展示会を積極的に活用しました。



(株) 峰山鉄工所 TEL:0772-62-3515 URL:<http://www.minetetsu.com>

精密型打鍛造のスペシャリストとしてより高度な素材加工技術に挑戦

培った高度な素材加工技術を駆使し、金型設計・製作から小物部品の精密型打鍛造まで多品種・少量のニーズに対応する企業姿勢を打ち出しました。精密型打鍛造製品では鉄およびステンレス、アルミの異形小物鍛造で後加工の省略化を提案。また、環境問題などを視野に入れた高度な技術革新に挑戦しています。その主な出展製品は、自動車エンジン部品、工業用ミシン部品、安全吊り金具、高圧継手ステンレス継手(半導体装置など)です。展示会場では、より多くの顧客との交流を図り、高精度化、短納期化、コストダウンなどの提案力をアピールしました。



(株) ミネヤマ精機 TEL:0772-62-2891 URL:<http://www5.nkansai.ne.jp/com/minesei/>

精密加工のパイオニアとしてお客さまの品質、精度、安心を提供する企業ポリシーを訴求

ステンレスを中心とした金属加工のパイオニアとして「SUSでササガといわれたい」をスローガンにより高度な加工技術に挑戦しています。具体的には、NC旋盤加工でのネジ切り・内径加工を得意とし、マシニングセンタ加工では、インデックスによる連続加工が可能としています。展示製品は、半導体製造装置用部品、真空ポンプ用精密小物部品を出展し、技術の高さをお客さまに確認いただき高い評価を得ました。関西を中心とした顧客開拓を視野に、新規顧客との情報交換を積極的に行いました。



美濃商事(株) TEL:075-211-4416 URL:<http://www.minoshoji.co.jp/>

平面が・・・不思議な立体効果をプレゼンテーション

同社の製品ミノハート3は、スクリーン印刷の技術で開発されたユニークな新製品です。透明プレートの裏面と表面に独自の加工技術を駆使し、多様な立体像を平面上に実現させるものです。表面には精密な特殊レンズをプリント加工し、裏面に画像ドット印刷をすることにより、レンズを通して立体画像が生まれます。MIN♡3Dは、特許と商標権を取得。インテリア空間やディスプレイ空間などオリジナリティのある店舗設計から工業製品、家電製品などファッションブルで新しい商品イメージを演出できるなど、新しい商品開発に幅広い用途が考えられます。本展示会においては、積極的な提案営業と具体的な商品化のためのマーケティング調査や情報収集、そして顧客の反応などを見極めるため出展しました。加えて、新しいパートナーとの出会いを期待しています。



【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

平成16年度起業家セミナー第1回 開催

京都府及び当財団が主催する平成16年度起業家セミナーが10月30日より始まりました。起業家セミナーは、12月11日までの間6回開催されます。起業するために必要な基礎的知識やマーケティングなど豊富な講義内容となっています。第1回目は、開講式・オリエンテーションにつづき、吉田史朗氏の基調講演と前田光敏氏の創業者体験談が行われ、受講者のみなさんはたいへん熱心に耳を傾けていました。

基調講演

「新規創業成功への道」



S&Gビジネスディベロップメント(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ビジネスディベロップメント(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。

● 40人にひとり社長

よく質問されることに、この不況の時期に起業して大丈夫ですか?というのがあります。不況期には良さもあります。空きビルが多く、家賃が安い。金利が安い。人件費が安い。ともかく全てが安いということです。

また、女性や高齢者、学生でも起業できますかと聞かれますが、女性が起業された場合、男性に比べて成功率は高いのが現状です。そして女性はたいへん勢いがよいと感じます。高齢者、50歳以上の方が今一番多く起業されています。豊富な経験や社会的信用がものをいいます。逆に学生は社会経験がないので果敢にチャレンジできる場所があります。

生まれながらの経営者はいませんし、また社長になるための試験もありませんから、だれでも社長になれるといえるでしょう。わが国の人口は1億2000万人、300万社の会社があります。40人に1人は社長です。簡単になれるが、簡単にやめられないのも社長です。なぜなら中小企業では会社でお金を借りても、社長個人が保証しないといけません。そして、大事なものは起業することではなく、会社を発展して継続させていくことなのです。

● お膳立ては整った

今のアメリカ経済の中心となっている企業が生まれたのは1970年代後半から1980年代後半のアメリカゼロ成長時代です。大企業の管理経済からベンチャーと中小企業の時代が始まりました。今、全く同じことが日本でおこっています。

①不況 ②グローバル化 ③規制緩和 ④価

値観の変化 ⑤ワークスタイルの変化、つまり成果主義や売上と連動した労務費を考えるようになり、パート・バイト・派遣・アウトソーシングを使うようになってきた ⑥エスタブリッシュメントの崩壊、これがおこったのは日本的から国際的な財務の変化のため ⑦公的支援の充実

これらのことからベンチャー企業が生まれる社会情勢が整っていると考えられるのです。ベンチャービジネスとは何かとたずねられると定義はありませんが、新規性独創性があること、他とは違う差別化したものがないと成功しません。直接資本を使うこと。産業にイノベーションを与えるものであること。そして高い成長率が望まれます。業態や業種は関係ないのです。

● 成功へのシナリオ

オリンピック選手は4年後、金メダルをとるために、今何をすべきなのか、どのようなトレーニングをすすめていくのかを計画します。それと同様に事業を成功させるためには将来、3年くらい先を見通したシナリオづくりが必要となります。そのシナリオがビジネスプランです。

事業を支援してもらうためのプレゼンテーション、銀行からの融資、仕入れ先から品物の提供、これらのために自分の思いを外に出す手段がビジネスプランです。起業の融資を得るために、1年間に100回ビジネスプランを書き直したつわものを、わたしは知っています。

ビジネスプランは5W2Hで考えます。

「Why」なぜこの事業をするのか、という動機です。原点は強力であればあるほどよいと考えます。事業を続けていくとき、どうしても息切れになるときがありますが、そのとき力になるのは始めたときの動機です。そして社

会性があることも重要です。「What」商品は何ですか？ひとことと言える商品でないと売れないでしょう。「Where, Whom」どこで売るのが、だれに売るのが？想定してください。「When」資金や人材投入をどのタイミングで行うのか？「Who」どんな人材が必要なのか？「How to」どんなノウハウを使うのか？これが一番難しい点です。「How much」売上高や利益の目標は？ビジネスプランは組み立てることは簡単ではありませんが、何度も組み立て直

すことで研ぎすまされたものができます。

しかし、パーフェクトなスタートはありません。お客さまに育てられ、クレームが商品をつくるのです。成功しているベンチャービジネスは、小さく生んで大きく育てたものが多いのです。

ぜひ、起業家セミナー受講のみなさんには心身とも健康で、チャレンジ精神をもって果敢にベンチャービジネスマンとして活躍していただきたいと願っています。

起業
体験

創業者体験談 「やっぱ最後は自分自身！」



(有)ハローチャイナ
前田 光敏 氏

<講師プロフィール>

1968年生まれ。
1987年京都府立桂高校卒業、
1992年大阪国際大学卒業。
1992年から2001年8月まで会社勤務。

●会社紹介

’01年8月に勤めていた会社を退社し、10月から個人事業主として事業を始めました。そして、’03年6月に法人化して有限会社ハローチャイナを立ち上げました。仕事と社名が結びつくことが大事と考え、社名を決めました。

事業内容は、中国ビジネスのためのコンサルティング、中国から部品や商品を仕入れたり、中国で商品やサービスを販売したい企業のサポートをしています。また、中国への視察ツアーの企画提案を行い、今年11月には、京都中小企業オーナーで上海ツアーを予定しています。中国で発行されている日本語情報誌の販売では、国内の代理店となっています。「スーパーシティ上海」「上海ウォーカー」などの情報誌を扱っています。対中国貿易の代行もしています。現在取引している会社は少人数で経営されている企業が多く、アウトソーシング先としておつき合いただいています。その他、中国製品の物販、マニュアルを中国語や日本語へ翻訳もしています。来年開催される愛知万博の中国館資料の翻訳を大手企業より依頼されています。ホームページを使って当社の情報を発信しています。

●起業の動機

会社勤務の時代、’95年から’99年上海駐在を経験しました。中国人より収入は上でしたが、同世代の中国人が会社をつかって、目の色を輝かせて働いているのを見ました。それに比べて日本の友人は起業しているか？と見渡すとほとんどいません。これでよいのか、これでは、日本は危ないぞと思えました。

中国の友人と「事業」というフィールドで勝負したい、自分自身が納得できる仕事がしたい、ライフワークとして中国と関わりたい、これらの思いがわたしの起業の動機となりました。

社会情勢では毎日、中国への企業進出が新聞記事になっていました。中小企業がモノを中国から仕入れたいときはどうされているのか、自己資本比率の問題から、地方銀行は中国から撤退していました。また、公的機関などでは最後まで面倒は見てもらえないでしょう。わたしが上海での経験と知識が活かせるのではないかと、起業するにはこれしかありませんでした。

’01年サラリーマン時代に、異業種交流会KyotoEggsや京(みやこ)バレーに参加しました。参加されている方々から、どういうふうに着業するのかリアルタイムで勉強できました。週末だけ起業している、二足のわらじの人、いろんな形態を見ました。サラリーマンを辞めないでダメと書いていたので、考える時間とモチベーションを保つことができたと思います。

●最後は自分自身

会社を設立したら、問合せの案件はなんとかものにしたいたいです。しかし、優先順位を明確にしないとお客さまに迷惑がかかり、結局は自分に跳ね返ってきます。情報の取捨選択が重要ですが、何十人もの人がいる会社と違い、情報の入口は当然狭くなります。できる限りアンテナを高くして情報をつかむことです。知らないことは聞き、知ったかぶりは害があるだけです。

健康管理、就業時間の管理など自分自身をマネジメントすることも忘れてはなりません。プライベートでは、交流会などの後の飲み会にも付き合うことは大事です。なにかあったときには手助けがあります。仕事ばかりでは自分自身を理解してもらえないでしょう。また、趣味を続けていくことも大切で、仕事の話しかできない人よりも趣味をもっているひとは魅力的です。自分の時間は切り捨てないことです。

わたしは個人の成長が、会社の成長と考えます。個人として資格をとる、情報収集するなどスキルアップして、自分自身を高めていくことが、会社の成長につながる、「やっぱ最後は自分自身」という思いを常に持っています。

【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 新事業支援部 経営革新課

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

第4回創援隊交流会（東京）開催される

創援隊の平成16年度第4回交流会が、11月18日（木）、東京・アジュール竹芝において開催されました。50名の参加者が集う中、3社の企業の方がそれぞれの製品と販売計画についてプレゼンテーションをおこないました。質疑応答では隊員の方が紹介可能な販路開拓先を見つけようと専門的なやりとりが行われました。今後、販路開拓に向けた、個別具体的な話し合いが進められます。

また今回は、京都府東京経済人交流会が合わせて開催され、俳優 栗塚 旭氏の講演（テーマ：『私の新撰組「誠」』）があり、さらに交流懇談会では、多くの政財界の方々が集まり、会場は大いに盛り上がりました。

創援隊交流会でのベンチャー企業3社によるプレゼンテーションの様様をご紹介します。



栄進電機株式会社
代表取締役 岩内 義夫 氏
TEL ● 075-441-0544
FAX ● 075-441-0544

21世紀にはばたく音の素材

●感動する音と光の出会い

圧電セラミックスピーカ・光・LED・先端技術を組み合わせて新しい市場へ提供し、感動する音と光の出会いによって、豊かな明日の社会に貢献する企業をめざしています。

事業内容は、音と光に関連するシステム機器設計の開発を主体に行っています。現在は主力商品として、圧電セラミック、LEDなどを融合させ、音響分野においてOEM提供しながら、市場へ送りだしている段階です。

●PZTスピーカードライバー

マーケティング戦略として、今までは貼り付けスピーカとして紹介していました。PZT素子（圧電素子）そのものの振動によって音を出す方法ではなく、PZT素子に貼り付けられた、または接続されたものを振動板とすることで、それが音を外に向けて出すことができます。車両、航空機、家具、受託メーカーにサンプルを提供して

いますが、搭載テスト、評価の段階というのが現状です。セラミックスピーカは実績がありません。長期にわたる評価の段階で、採用には至っていません。今後、認知を高めていくには、一般コンシューマー向けに、生活用品・レジャー用品メーカーおよび医療分野へ展開し、販路開拓に結びつけていきたいと考えています。家電店との提携はコスト競争がきびしいため、現在はネットによる情報発信を行っており、一般消費者、主に音響マニアの方に購入していただいています。

●さらなる販促そして新分野へ

全国の販売ネットワーク体制が不十分です。至急、主要都市において、音響機器専門店や取扱店へ視聴パネルを提供し、販促キャンペーンを行っていきたくと考えています。また医療分野においても、心臓の脈拍数をセンサとして検知ができるもの、あるいはロボットに内蔵して音を発するもの、その他今流行りの骨伝導スピーカを、20φの大きさにし、マイクも圧電スピーカを使ってのど仏に貼り付け、声帯を発するといったものを研究開発中です。市場開拓・販路拡大のため、創援隊の皆さまの強力なバックアップとご指導・ご支援をよろしくお願いいたします。



株式会社四次元データ
取締役 吉町 僚高 氏
TEL ● 075-213-0051
FAX ● 075-213-0111

会員管理システム「プライバシーバンク」の受託開発サービス

●最適な情報システム

2000年、ソフトウェア製造販売会社として設立し、5期目を迎えました。基本サービスとして、システムインテグレーション事業、つまり要素を統合するサービスの提供・通信回線・ハード・ソフトコンテンツの4つの要素で情報システムを受託開発しており、Web/Emailシステムに特化しています。インターネット上で利用する最適な情報システムを構築します。企業の要望、企画支援、開発、セットアップ、運用支援、保守の流れで専門エンジニアたちがトータルサポートしています。

●PrivacyBank!

当社は、eCRM（eカスタマーリレーションシップマネジメント）顧客管理システムの受託開発をすすめています。豊富な顧客管理システム構築実績により、汎用的な部品（4DDモジュール）を数多く保有し、費用対効果の

高いシステム構築が可能です。モノが売れない時代と言われて久しい昨今、企業は顧客ロイヤリティを高めるためのシステム構築が急務となっています。また、パッケージソフトでは自社の営業スタイルには合わないなどの理由で、オリジナルシステムを構築したいというニーズは従来からありましたが、コストが高いため敬遠されていました。こんな問題を解決するのが、当社のeCRMシステム構築支援サービスである「PrivacyBank!」です。経験豊富なプロジェクトマネージャー、システムエンジニア、マーケティング担当がプロジェクトチームを組んで、営業革新を推進します。

●日本独自のCRM

残念ながら、当社の企業ブランドの構築はまだまだというのが現状です。CRMパッケージソフトは外国シェアの約70%を占めていますが、日本ならではのCRMの仕組みがあって良いと考えています。

CRM戦略支援及びSFA戦略支援されている企業様と、また経営コンサルタントの方とのパートナー関係を構築できればと願っております。



マイクロシグナル株式会社
代表取締役 渡辺 國寛 氏
TEL ● 0774-95-5201
FAX ● 0774-95-0020

光IC及びカスタムミックスドシグナルIC製品の開発

●独創技術で販路開拓

当社は、光半導体に関する専門性をいかした半導体メーカーとして、2000年に会社を設立しました。当初3年は技術開発と事業の基盤構築に時間を注ぎ、2003年にベンチャーキャピタルからの出資を受けました。そして今年から本格的にIPOをめざしてスタート営業活動を始めています。

現在は複数の大学との共同研究や数社の企業からの受託研究を行っています。昨年、総務省から新規事業計画の認定を受けることができ、今年も企業助成金を得られました。

●半導体ベンチャーとして

日本では、半導体ベンチャーは珍しいものとされていますが、ワールドワイドで見ると、決してそんなことはありません。大手半導体メーカーが独占していたので、日本が遅れをとったというのが現状です。クローズドな世界であったといえるでしょう。高度な半導体プロセスを使いこなすだけの開発力は大手でも困難となっており、開発と生産の分離がすすんで半導体ベンチャー企業が生まれてきています。今から差別化を図り、特別な付加価値のあるものをつくらなければ世界の市場には追いつかないでしょうし、またベンチャーとしても成功しないと考えています。

数年後には、IPO(新規公開株式)をはたし、数十億円の資金を調達して、システムLSI市場への参入の夢を持っています。

●独創技術で販路開拓

当社は短距離光通信の技術に強みをもっています。デジタルAV機器製品など、広範な用途で使われるものです。通信の世界は高速化が進んでいますが、光通信は電波無線に比べてコストが格段に安くなります。光通信はものに遮られると通信が途絶えてしまうという欠点がありますが、セキュリティ性に優れるというメリットもありますので、電波無線との棲み分けができます。光通信の場合、100メガで100円くらいの非常に安い通信モジュールが実現可能だと考えています。

当社の技術を紹介いたしますが、独創的な画像センシング用イメージセンサーに特許を持っています。通常のカメラは観賞用ですが、当社の画像センシング用イメージセンサーは、光源の光だけを拾うことができます。人の目の虹彩や顔を認識する個人認証システムでは誤認識を大幅に低減できます。主な用途として、個人認証以外にも産業用やITSにおける画像認識などを見込んでいます。

また、産業用ロボットや工作機械などはモーター回転角の検出に精密性が求められますが、そこには光学式センサーが使われています。そうした市場への販路も考えています。

その分野の特許として、超小型高精度光学式エンコーダー用光ICがあります。超薄型にすることができるので、工作機械やロボットの可動部分が小型になります。開発を進めればさらに小さくすることも実現可能なため、広い用途を期待できます。

現在、アプリケーションに合わせた商品化に向けて邁進中ですので、ぜひ、当社の技術、製品展開にご支援いただけますようお願い申し上げます。

創援隊交流会について

交流会では、参加されたベンチャー企業等の方に創援隊隊員へ販路開拓を目指す製品やそのビジネスプランを発表していただきます。また、持ち込んでいただいた製品、パネルなどを参考にしながら、隊員から販路先の紹介、具体的なアドバイスをおこないます。また、交流会の前にプレゼンテーションの専門家のアドバイスを受けることもできます。
※詳しくはホームページをご覧ください。→<http://www.ki21.jp/souentai/>

【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/

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

「効果的なプレゼン手法」Part2 プレゼンテーションは企業の明日を決める

前回に続き、吉田史朗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。ビジネスチャンスはプレゼンテーションから始まります。その始まりを確実につかみ取るノウハウを身につけましょう。



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。

● パワーポイントを最大活用

11月号のPart1では、プレゼンテーションを成功させるためのシナリオづくりの重要性をお話しましたが、そのシナリオを簡単に作成するツールに、パソコンソフトのパワーポイントがあります。パワーポイントはプレゼンテーション会場のお客さまに見やすいものを、ビジュアルに訴えるものをつくることができます。

作成時に注意したいのは、以下の4点です。

①だらだらした文章は書かない。言葉で行間をうめるつもりでよい。

②文字はゴシック体を使い、20ポイント以上の大きさにする。

③グラフを使い、旧製品や同等品との比較、または他社と比較をして訴求する。その際にはデフォルメすることも重要。

④写真、動画などの映像を有効的に配置する。

● FABEの法則

日本人の美德は奥ゆかしさにあるといわれますが、プレゼンテーションでは、私こそ、わが社だけという突出していることを際立たせなければなりません。



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。

そこで用いられるのが、FABEの法則です。
Feature=特長:どんな個性があるか
Advantage=利点:それは何の役に立つか
Benefit=利益:顧客の利益にどう結びつか
Evidence=証拠:その利益になることの証拠を示す

この法則に従って、新商品や新システムを分析して、訴求していくことは、相手の理解を得やすくなります。「これはすごい商品です。」「すばらしいシステムです。」などの言葉だけでは、お客さまはプレゼンテーションに引き込まれないでしょう。

● 練習に勝るものなし

「私は技術者だから」とか、「私は口べたなので」という理由でプレゼンテーションはできないという人がいますが、それは誤りです。何度も申していますが、プレゼンテーションは、練り上げたシナリオ、パワーポイントによる資料を準備しておけば、だれにでもできることだと考えます。営業マンや話し好きの人が、プレゼンテーションをうまくすすめられるとは限らないのです。

大切なことは、その準備した資料で何回も練習することです。10回は練習してください。練習することで、与えられた時間を有効に使うことができます。最悪なのは時間オーバーで、これは聞き手への迷惑にもなります。持ち時間はジャストがベストです。

まずは社内で練習するとよいでしょう。事前の練習には、次のような利点があります。

- ①作成した資料がこれでよいのか、補うところはないのか確認ができ、問題点、課題の発見につながる。
- ②シナリオの軌道修正ができる。
- ③社内での評価、アドバイスを受けることで、自分自身で

はわからなかった問題点を知る。
④事前に失敗を経験できる。

本番当日は早めに会場へ出向いて、会場の広さ・立つ位置・マイクの調子・スクリーンにうまく映しだされるかなど、ある種の緊張感をもって準備をすることが必要です。



稚拙なまずさとは違い、プレゼンテーションには慣れていますが、聞くに耐えないという場合もあります。お客さまに聞いていただくという、話し手の姿勢が大事なのです。人間性が出るといっても過言ではないでしょう。

プレゼンテーションはうまくいったのに、ビジネスへと結びつかなかったのは、だれのせいでしょうか?聞き手が悪かったのでしょうか。会場の雰囲気が悪くなかったのか?そうではありません。話し手である自分の責任と思わなければいけません。前回よりは今回と、反省を重ねながら進歩していくと、必ずすばらしいプレゼンテーションができるはずですが、工夫や進化をしていくことが大切なのです。

プレゼンテーションの向こうには、ビジネスチャンスが広がっています。ぜひ、そのチャンスを逃さないでください。

パワーポイントとは

Microsoft PowerPoint...Microsoft社のスライドを組み合わせてプレゼンテーションを作成するソフトウェアです。スライドのデザインやプレゼンテーション全体の構成を1つの画面でまとめて編集できるのでより効果的なプレゼンテーションを作成することができます。ワープロソフトを使うことができれば、だれにでも使いこなせます。

【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



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

京都ビジネス交流フェア2005のご案内

産・学・公が集う! 京都最大規模のビジネスイベント

日時: 2005年2月8日(火)~9日(水) 10:00~17:00(9日は16:30終了)

場所: 国立京都国際会館(京都市左京区宝ヶ池)

主催: 京都府 財団法人京都産業21



開催イベント

京都ビジネスパートナー交流会2005 (会期中を通して開催)

● 中小企業展示コーナー/産学公交流推進コーナー 10:00~17:00(2日目は16:30終了) イベントホール
151社・6グループ・19大学・7支援機関等

● 技術アライアンスコーナー 11:00~16:00 アネックスホール

自社製品の品質向上(モデルチェンジ)、コスト削減、新商品の企画等のために新技術、新工法を求め他社との連携を模索するメーカーと、独自技術の開発等、優秀な技術を持ち提案型営業を得意とする中小企業とのマッチングの場を提供。(面談形式)

2005年2月8日(火)



京都ものづくりフォーラム2005 10:30~12:00 Room A

テーマ:「アジアのものづくり、日本のものづくり」
~21世紀の日本のものづくりと中小企業の役割~
講師:社団法人関西ニュービジネス協議会 会長
三洋電機株式会社 代表取締役会長 井植 敏 氏



京都「ぎじゅつ」フォーラム 13:00~15:00 Room D

平成16年度京都中小企業技術大賞表彰式・大賞受賞企業プレゼンテーション・講演
テーマ:「技術開発型企業の成長戦略」~夢の技術とメシの技術~
講師:サムコ株式会社 代表取締役社長 辻 理 氏



京都産業21環の会(KSR)経済講演会 15:00~16:30 Room B-1

テーマ:「地域経済を活性化させる新連携」~自立した企業の連携が新たな価値を創造する~
講師:シンクタンク・ソフィアバンク ディレクター
(NHK教育「21世紀ビジネス塾」キャスター) 藤沢 久美 氏

2005年2月9日(水)

情報化プラザ 11:00~12:00 Room D

テーマ:「これからの光・ブロードバンド戦略」
~ブロードバンドがビジネスを加速させる~(仮題)
講師:NTT西日本 京都支店ソリューション営業本部
(予定)

2005国際化セミナー 13:00~16:00 Room D

講演1
テーマ:「中国ビジネスの与信管理と債権回収」
講師:ナレッジマネジメント株式会社
代表取締役 牧野 和彦 氏

講演2
未定

【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:kigyoko@ki21.jp



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

www.omron.co.jp

研究成果を通しての意見交流

— 京都産業大学リエゾンオフィスの取組み —

京都産業大学では、産学連携への取り組みとして、研究成果を企業の方に理解いただくことを目的に、研究者との意見交換、交流会、産学連携イベントやWEBなどにより、情報公開を行っています。研究者との意見交換を希望される場合は、事前にリエゾンオフィスにご連絡いただければ、案件に対応できる教員との意見交換の場を設定しております。

今回は、10月6日(水)、本学サテライト講習室(キャンパスプラザ京都)にて開催いたしましたリエゾンオフィスセミナーの内容をご紹介します。

京都産業大学リエゾンオフィスセミナー

～テーマ「バイオテクノロジーを利用した機能タンパク質の発現と解析」～

成果発表①:「神経発生における糖転移酵素の役割」

報告者:京都産業大学工学部生物工学科教授 黒坂 光

細胞内で機能を持ったタンパク質が作られるには、タンパク質への糖鎖の付加反応などの修飾反応が大切です。本セミナーでは、タンパク質に糖鎖を付加する反応を触媒する糖転移酵素の役割とその医薬への応用について紹介しました。私たちは、まず哺乳動物の神経細胞に特異的に発現している糖転移酵素遺伝子の単離に成功しました。さらに、同じ遺伝子を持つモデル生物のゼブラフィッシュの胚においてその遺伝子の働きを抑制すると、発生の遅延とともに神経系の構造に異常が生じることを見いだしました。これは、この酵素が神経系の発生や再生に重要な役割を果たしていることを示す興味深い知見です。私たちはまた、この糖転移酵素がある特定のペプチドに効率良く糖を転移することも見いだしました。酵素のこの性質を利用して、このペプチド配列を含むタンパク質製剤を作り、人工的に糖鎖を付加することで薬剤の血中半減期を調整するなどの応用も可能です。



成果発表②:「葉緑体組換え植物による機能タンパク質の発現」

報告者:京都産業大学工学部生物工学科教授 寺地 徹

植物は1つの細胞の中にたくさんの葉緑体を持っています。葉緑体は植物が光合成を営む場であると同時に、独自の遺伝子(DNA)を持つことでも知られています。このセミナーでは、最先端の技術である「葉緑体の遺伝子組換え」に関する話題を、具体的な例を交えて紹介しました。葉緑体の遺伝子組換え植物は、導入した外来遺伝子がとても効率よく発現すること、またその遺伝子が花粉からは子孫へ伝わらず、結果として環境中への遺伝子拡散を起こさないことなど、一般の遺伝子組換え植物と比べて優れた特徴を有しています。私の研究室では、すでにラットの糖鎖合成酵素遺伝子やヒルの血液凝固阻害蛋白質(ヒルジンの)の遺伝子を葉緑体ゲノムに組み込んだタバコを創ることに成功しています。葉緑体の遺伝子組換えにより、近い将来、低温などのストレスに強い植物や、医薬品として働くタンパク質製剤などを大量に生産する植物が生み出されるものと考えています。

【お問い合わせ先】

京都産業大学 リエゾンオフィス

TEL:075-705-1778 FAX:075-705-1966
E-mail:liaison-office@star.kyoto-su.ac.jp URL:http://www.kyoto-su.ac.jp/




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〉

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 (本情報の有効期限は1月10日までとさせていただきます)

*備考欄に「BPNet」の表記がある場合は、ホームページのBPNetで詳細がご覧いただけます。「BPNet」のURLは、<http://www.ki21.jp/BPN/>です。

—本コーナーに掲載をご希望の方は、上記マーケティング支援グループ(担当:土屋)までご連絡ください。掲載は無料です。—

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	発注案件						
				必要設備	材料等	数量	金額	支払条件	希望地域	運搬
機-1	精密機械部品(鉄、アルミ、ステン)	切削加工	京都府亀岡市 1000万円 10名	MC、NCフライス、汎用フライス他		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、 亀岡市、八木 町、園部町	話し合い	継続取引希望
機-2	検査用治具	手作業(樹脂板に開けた 0.9mm~0.35mmの 貫通穴に部品を挿入)	京都府久御山町 3000万円 85名	不要		話し合い 話し合い	月末日 翌月末日支払 全額現金	久御山町、 宇治市	受注制 持ち	継続取引希望、短 納期対応、一部 ハンダ付けあり
機-3	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	不問	受注制 持ち	継続取引希望
機-4	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	継続取引希望
織-1	ゆかた、ねまき(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

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・旋削・ねじ切り加 工(ステン、アルミ等)	自動車関連部品、 一般産業用機械部品	京都市西京区 個人 2名	3次元CAD、汎用旋盤、汎用フライス盤、卓 上ボール盤、各エアツール、組立定盤、MIG アークガス溶接他	多品種小ロット	不問	BPNet No.278
機-2	機械設計、メカトロ設計機 械加工~板金加工~組立 ~機械電気メンテナンス	省力化機械の試作機	京都市南区 1000万円 6名	設計設備、機械加工設備、板金加工設備、組 立工場40坪・天井高さ6m・3トン走行クレー ン設備他	話し合い	不問	BPNet No.267
機-3	MC切削加工、最大250× 700(アルミの削り出しが 得意)	精密機械部品	京都市南区 300万円 3名	MC3台、3次元CAD・CAM、3次元測定器 他	話し合い	不問	経験10年
機-4	切削加工(ステン、鉄等)	精密機械部品	京都市右京区 1000万円 5名	立型MC、汎用・NC旋盤、汎用・NCフライス、 治具中ぐりフライス、精密平面研磨機、形状 測定器、三次元測定器他	話し合い	不問	経験40年
機-5	切削加工~焼入れ・研磨・ 表面処理	産業用機械部品	京都府久御山町 300万円 5名	MC、汎用フライス、汎用・NC旋盤、円筒研 磨機他	話し合い	不問	BPNet No.276 経験20年
機-6	切削加工・金型加工(一般 鋼材、アルミ、ステン)	産業用機械部品	京都市南区 1000万円 2名	MC(600×1000)、小型MC(350×700)、 立フライス、直立ボール盤他	話し合い	京都市内	経験30年
機-7	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	研磨機、CAD・CAM、NCタッピングセンター (ミールング可能)、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	
他-1	技術系ソフトウェア開発計測・制御プログラム生産設備、 検査装置の情報管理システム開発		京都府京田辺市 1000万円 8名	パソコン、ワークステーション、レーザープ リント、その他開発環境一式	話し合い	不問	BPNet No.266

「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。

売りたいコーナー

No.	機械名	形式・能力等	希望価格
001	汎用強力旋盤(切落付)	川崎鉄工(株)、KA-2000型、ベット全長2000mm、 ベット振り500mm、切落とし振り730mm、昭和44年4月製造	30万円
002	汎用立フライス盤	日立精機(株)、2MF、テーブルストローク左右710mm・ 前後280mm・上下400mm、昭和48年製造	50万円

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



お知らせ

Information

製造事業所の皆様へ～統計調査にご協力ください～

経済産業省

経済産業省では、工業統計調査を平成16年12月31日現在で実施します。
この調査は、製造業を営む事業所を対象として、その活動実態を明らかにすることを目的として調査します。

実施にあたっては、本年12月から来年1月にかけて調査員がお伺いします。

調査結果は、国や地方公共団体の行政施策の重要な基礎資料として利用されるとともに、大学や民間の研究機関等においても広く利用されているところです。

皆様から提出していただく調査票については、統計法に基づき調査内容の秘密は厳守されますので、正確なご記入をお願いいたします。

【お問い合わせ先】

経済産業省経済産業政策局調査統計部
産業統計室 工業統計グループ(工業統計調査)

東京都千代田区霞ヶ関一丁目3番1号
TEL:03-3501-1511

12月是人権週間です

人権は、世界中のだれもが、心の豊かさを実感しながら、生き生きと生活していくために大切なものです。国際連合では1995年から2004年までを「人権教育のための国連10年」とし、すべての人が人として尊重される人権感覚豊かな社会づくりに向けた取り組みが進められています。

日本では、毎年12月4日から10日までを「人権週間」と定め、講演会の開催や街頭啓発など、全国的な啓発活動が展開されています。

京都府でも「新京都府総合計画」の目標の一つに、「一人ひとりの尊厳と人権が尊重される社会の実現」が掲げられ、人権教育・啓発の推進と人権の視点に配慮した施策が取り組まれています。

人権が尊重される社会をつくるために、私たち一人ひとりが何をすればいいか、いま一度考えてみましょう。

December 2004.12.

January 2005.1.

1 水	IT講習会(エクセルビジネス活用①) 日時 12月3日(金) 18:30~21:30 場所 丹後地域職業訓練センター	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日	1 土	
2 木	中小企業経営管理者研修 日時 第7回(最終回) 12月4日(土) 18:00~21:00 場所 丹後地域職業訓練センター		2 日	
3 金			3 月	
4 土	ゼロ貿易セミナー 日時 12月7日(火) 13:30~16:30 場所 KRP 4号館 2F		4 火	
5 日			5 水	
6 月	第5回創援隊交流会 日時 12月7日(火) 14:00~17:00 場所 新・都ホテル		6 木	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
7 火			7 金	
8 水	IT講習会(エクセルビジネス活用②) 日時 12月8日(水) 18:30~21:30 場所 丹後地域職業訓練センター	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日	8 土	
9 木	自立化塾 日時 12月9日(木) 17:00~20:00 場所 リーガロイヤルホテル		9 日	人づくり塾 日時 1月11日(火) 18:30~21:30 場所 KRP京都府産業プラザ2F
10 金	IT講習会(エクセルビジネス活用③) 日時 12月10日(金) 18:30~21:30 場所 丹後地域職業訓練センター	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日	10 月	取引適正化無料法律相談日 (相談時間 13:30~16:00)
11 土	新春賀詞交歓会 日時 1月14日(金) 17:30~19:00 場所 京都ブライトンホテル		11 火	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
12 日	取引適正化無料法律相談日 (相談時間 13:30~16:00)		12 水	
13 月	第6回(最終回)起業家セミナー 日時 12月11日(土) 10:00~17:00 場所 KRP京都府産業プラザ5F		13 木	自立化塾 日時 1月15日(土) 13:00~18:00 場所 KRP
14 火	第二創業・経営革新セミナー 日時 12月11日(土) 13:00~16:00 12月12日(日) 10:00~16:30 場所 久御山町ふれあい交流館	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日	14 金	
15 水	人づくり塾 日時 12月14日(火) 18:30~21:30 場所 KRP京都府産業プラザ2F		15 土	人づくり塾 日時 1月15日(土) 14:00~17:00 場所 KRP京都府産業プラザ2F
16 木	人づくり塾 日時 12月18日(土) 14:00~17:00 場所 KRP京都府産業プラザ2F	環境・安全等対策関連講習会 (自動車リサイクル対応) 日時 1月19日(水) 13:30~16:15 場所 京都ブライトンホテル	16 日	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
17 金			17 月	
18 土			18 火	
19 日			19 水	
20 月			20 木	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
21 火			21 金	
22 水			22 土	
23 木			23 日	
24 金			24 月	環境・安全等対策関連講習会 (容器包装リサイクル対応) 日時 1月26日(水) 13:30~16:15 場所 京都ブライトンホテル
25 土			25 火	
26 日			26 水	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
27 月			27 木	
28 火			28 金	
29 水			29 土	
30 木			30 日	
31 金			31 月	

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