

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。

● 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めます。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時がありますが、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っていましたので、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ものです。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