



旭光精工株式会社
 常務取締役 瀬川 普弘 氏
 TEL ● 075-932-2141
 FAX ● 075-933-0787

製本機 K-Binder 501

●コピー感覚の製本機

当社は精密機器の製造メーカーです。お客さまのご要望にお応えした、開発設計、部品加工、組立、品質保証と、一連したものづくりを提供しています。扱っている製品は、自動省力化機器（電子部品業界その他の自動化設備の設計、製作）、事務機器（プリンター及び周辺機器の開発から生産）、医療機器関連（生産のみ）です。

今回、プレゼンテーションさせていただく製品は、平成14年12月より出荷している、コピー機感覚の本格無線綴製本機K-Binder 501です。操作方法は、表紙をホルダーにセットし、印刷物を投入します。スタートボタンを押すと製本が始まり、後は次々と印刷物をセットしていただくだけです。1時間に211冊が製本できます。糊はロール状になっているので、交換も簡単です。オフィス環境に配慮して、ニオイを抑えるフィルターを使用しています。製本して余った部分の表紙は、自動的に切り取られ、トレイの中に入ります。厚みは1.5mmから20mmまで

可能で、製本機が自動的に測定するので、むづかしい操作は不要です。サイズはA5からA4まで対応しています。

●幅広い販売ターゲット

K-Binder 501の訴求ポイントは、①必要なときに必要な部数が製本できる ②コピー機感覚で使える ③化粧断ち不要の本格無線綴製本ができる、などにあります。また、穴あき、張り合わせ、透明表紙など多彩な形態に対応できます。

販売先としては、毎月1000冊以上の製本を発生している・社内でデジタル印刷を行っているが製本は外注に依頼している・多種多様なマニュアル類を内作しているが在庫は持ちたくない・製本機の買い替えを考えている・製本までのサービスをビジネスとして提供したい、といった業種がターゲットになると考えています。

また、外注に出せないマル秘資料を作成したり、外注では間に合わない定期刊行物を抱えていたり、テープによる簡易製本では物足りない、社内製本したいが専任技術者をおくことはできない、などのお客さまにも対応できます。販売実績として、国内では教育機関（セミナー用資料）、官公庁（機密文書）、プリントショップ、またヨーロッパでは大手時計メーカー、大使館、スイス鉄道、フォークリフトの製造会社、会計事務所、台湾では生命保険会社などがあります。

費用につきましては、1冊当たりテープでの無線綴製本で120円から180円、プリントショップで200円～300円かかりますが、K-Binder 501では、厚み5mmで1ヶ月1000冊製本した場合、費用は28円とたいへんお得です。現在、7カ国で特許出願中で、台湾、アメリカではすでに登録されています。

当社より直販可能なエンドユーザーの開拓、国内外でのアフターサービス体制をもった販売会社のご紹介をよろしくお願いいたします。



株式会社ツヨーン
 代表取締役 永澤 努 氏
 TEL ● 075-431-8027
 FAX ● 075-431-8027

デザインマスク

●おしゃれなマスク

当社は、特例制度を利用した1円企業で、5年以内に1000万円に増資することでスタートしました。私は永年、女性下着のアパレル会社に勤務していましたので、そのキャリア、人脈を使ってビジネスをしたいと考えていました。

2年前台湾へ出かけた際、風邪をひいている人がチェック柄のマスクを着用していたり、バイクに乗った人がくちばしのようなマスクをしているのを見て、マスクは白でなくてもよいのかと思い知らされました。そして、日本のおしゃれ好きな女性のために、おしゃれなマスクを作ればビジネスになるのではと考えました。マスクは繊維の縫製製品で、縫製の仕方が下着ブラジャーのカップを作るのとほとんど同じなのです。

しかし、市場に果たして受け入れられるのか、ユーザーの意見を聞きたいと考えていたとき、昨年6月、京都商工会議所ビジネスセンターモニター制度を利用して、4000人にアンケートをとることができました。インター

ネットで1500人から回答があり、賛否両論の意見をいただきました。

●花粉用マスクとして

当社としては、ただ単にガーゼのマスクに色柄が付いたものではなく、従来のマスクより機能性、おしゃれ、フィット性があるマスクを販売することを目標としていました。特に花粉をどのように防ぐかが課題でした。

ガーゼを6～7枚重ねにしても、大きさ20ミクロンの花粉を防ぐことはできません。空気清浄機や油の汚れをとるフィルターとして使われている不織布、フィルターを使うことにしました。しかし、フィルターの難点として洗濯すると効力がなくなります。マスクは洗濯して使えるので、薄いフィルターをどのように装着するかが問題となりました。そこで、マスクの内側にフィルターの差し込み口を作り、フィルターを装着することにしました。このアイデアで当社は特許を申請していて、5ミクロンのチリ、ホコリなら100%捕捉することができます。

販売ターゲットとして、若い女性を対象としています。今年の春はソニープラザ約20店舗、東急ハンズ3店舗で展開しました。年末から来シーズンにかけてはネット販売を中心に販路拡大を進めています。花粉情報によりますと、来年は花粉の飛散量が今年の30倍と予測されていますので、花粉症の方には申し訳ありませんが、売上の伸びを期待しています。よろしくお願いいたします。

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:shinjigy@ki21.jp

拡大EUとビジネスチャンス

2002年3月の通貨統合、2004年5月の中欧諸国の加盟を経て、世界貿易の約20%を占めるまでになったEU。多様性を持ちつつ単一国家的な統合性を広めるEUは、今後ますます日本企業にとって魅力的な市場となるでしょう。

去る12月7日(火)、KRP4号館において開催されたジェトロ京都デスク貿易セミナーでは、EUにおける新たなビジネスチャンスの可能性について、お二人の講師からEUの現状と見通しをうかがいました。

セミナー 1 巨大市場EUの可能性 ～欧州博士が説く、日本企業のビジネスチャンス～



神戸大学大学院経済学研究科教授
久保 広正 氏

<講師プロフィール>

1949年大阪生まれ。神戸大学経済学部卒業後、丸紅株式会社に入社。(社)日本経済研究センター、欧州共同体委員会、丸紅英国会社などで勤務。1999年に同社を退社し、神戸大学経済学部教授となる。2000年より現職。

● EU拡大の現状

EUを市場として考える前に押さえておくべき点は、まず、EUはもともとヨーロッパの平和的關係を築くことを目的として考え出されたシステムであるということです。経済分野で統合を進め、その関係を編み目状に広げていけば、お互いが争ってもしかたがない、ということになり、やがて、ヨーロッパはひとつの国のようにつながって、平和的な社会が築かれるという発想です。

そのためにまず、通貨統合がなされました。人、もの、サービスが自由に動くためには、共通の通貨が必要だったわけです。その後、欧州憲法が作られ、それにならった形で各国で憲法制定がなされるようになりました。すでに経済面では一体化している、というのがEUの現状です。さらに、ルーマニア、ブルガリア、クロアチアとの加盟交渉が進んでおり、

EUは東へと広がりを見せているのです。

● EU拡大とビジネス環境

こうした状況のもと、世界マーケットのなかで、EUという市場がどれほどの魅力があるのかを考えてみましょう。

成長率では中国には及びませんが、経済の安定性や知的財産権の保護などのビジネスルールがどれほど統一されているかという状況も踏まえて考えると、EUは安心して投資できる市場であるといえます。

モノの自由移動も確立されています。EU内での移動には関税がかかりません。また、人の移動も労働時間的な条件はあるものの、自由移動が認められています。

こうした条件を利用すれば、労働力の比較的安い国で製造し、EU市場で販売をすることには、大きなメリットがあると考えられます。その視点で注目されているのが、中東欧諸国です。低賃金で訓練の行き届いた労働力が豊富に存在することがその主な理由でしょう。

● 日本企業への影響

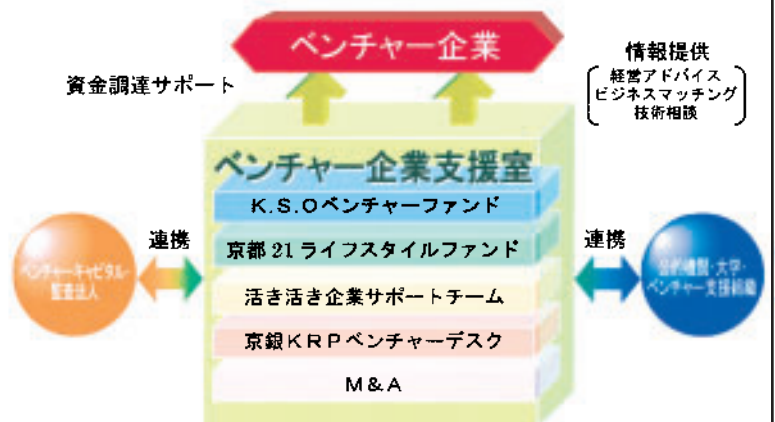
日本では、ヨーロッパは市場として比較的弱い地域とされてきました。EUが拡大していけば、ヨーロッパは人口4.5億人、GDP9.6兆ユーロの市場です。加盟国間の経済格差も、今後改善されていくでしょうから、巨大消費市場としてかなり有望な地域となるのです。

また、ビジネスに関する制度が安定している点からすれば、域内外企業の活動が円滑に進む環境であるとも言えます。共通関税をみても、農産物などは上昇する可能性があるものの、対外共通関税率は低下が予想されます。以上のことから全体として、EUは投資先として魅力的な市場であると考えられます。

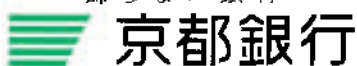
ベンチャー企業支援室のご案内

業務内容

- ベンチャーファンドによる株式投資やご融資を通じて、事業資金のサポートを行います。
- 公的機関・大学等との連携により、各種支援施策の有効活用や技術情報の収集などを図り、ベンチャー企業の成長をバックアップしていきます。
- 色々な分野の専門家や専門機関を活用し、経営相談やM&Aなど幅広いニーズにお応えします。



飾らない銀行



お問い合わせは

法人金融部

ベンチャー企業支援室
京銀KRPベンチャーデスク

TEL.075(361)8600
TEL.075(315)9076

EU市場の開拓は如何にして ～欧州での市場開拓に長年携わってきた経験を元に～



ビジネスコンサルタント
成田 力 氏

<講師プロフィール>

1961年立石電機(株)(現オムロン(株))に入社。
1977年海外販売部部長、1987年オムロン欧州(株)
社長就任。1999年オムロン(株)執行役員専務就
任。2003年退社後、欧州ビジネスのコンサルタント
として活躍、現在に至る。

● なぜEU市場は重要か

企業のグローバル化を考えると、アメリカ・EU・中国・アジア・日本の5極でバランスよく事業を展開することが大切になります。

為替変動へのヘッジ手段としては、ドルとユーロをバランスよく保有することで、損益の安定が見込めます。また、ヨーロッパ社会を眺めると、そこには成熟社会が形成されていることが理解できるでしょう。

つまり、ヨーロッパ市場を学ぶことは、成熟社会のマーケティングを知ることとなり、市場動向を探るうえで重要であると言えます。貿易摩擦がなく、日本との交易関係が良好であることも、企業にとってはメリットでしょう。

● US市場とEU市場の違い

単一市場であるという点で動向や好みを読みやすいのはアメリカ市場です。EUは単一化されつつあるとはいえ、国によって好みや国民性が異なるからです。つまりEU市場では細かなマーケティングが必要となります。税制、規制、法律などの違いはビジネスに大きく影響することなので、適切な対応が必要になってくるのです。

ただ言語は、ビジネスに関しては、英語が共通語として使われるようになってきているようです。

● EU市場への対策

このように統一が進み、加盟国が増えつつある今でも、国による違いは存在します。国民性としてやや保守的であることもその要因のひとつでしょう。

このような市場での戦略には2つのポイントがあります。第一は、EU統一戦略です。EUトップ3カ国(独・仏・英)かあるいは周辺国にEU本

社を置き、EU市場全体を見据えた戦略を立てる拠点にするのです。私の経験上、トップ3カ国は労働法が厳しく、労使関係がクリアできないと問題が起きやすいこともあるので、オランダなどの周辺国に置くことの良いのではないかと思います。EU本社の設置に関しては、言語、人材、税制、人件費、流通、ITの成熟度、労働法、支援策の有無、居住環境などを考え合わせ、自社に最適な国を選ぶことが大切です。

その後、第二のポイントである国別戦略の拠点として、NSC(各国別販売会社)を設置します。NSCでは必ず収益を上げることが目的となります。この強い意志でもって、EU市場での成功は成し遂げられるともいえるでしょう。

NSCの設置拠点には、トップ5カ国(独、仏、英、伊、西)は最優先と考えるべきでしょう。またこれらの国は地域的に南と北ではずいぶんと雰囲気も違いますから、SOHO的な支店をいくつか設置する必要もあります。そして、これらの拠点を軸にして、順次、周辺国へ進出していくのです。今後の動向としては、中東欧やスカンジナビアなども重要となってくるでしょう。

● ネットワークづくりに力を注ぎ、他社の力を利用する

各拠点とした地域にいきなり自社拠点を設置することは、地域の慣習やスタッフの確保など様々な問題を抱えることにもなります。そこで、販売権を付与するかたちで特約店契約を結ぶなど、他社の力をうまく利用していくことが重要になってきます。このように各国でのネットワークをつくります。

また、契約を結んだ特約店、あるいは自社拠点を設置した場合でも、明確にしておかなければならない注意点があります。それは、日本本社への報告制度の明確化ということです。定期的な報告はもちろん、突発的な出来事に関しては、どのようにどういうルートで報告するのかを徹底しておきます。

こうしたうえで、現地生産、現地開発、現地スタッフの採用を基本に各国への戦略を立てることが必要です。

現地スタッフの採用、教育に関しては「教育して育てた末に転職された」という話を聞くことがありますが、これはある程度、当然の出来事だと考えてください。ジョブホッピングは当たり前です。大切なのは、スタッフに転職されないだけの魅力を自社につけておくことです。また情報をデータベース化し、個人が管理するのではなく、会社が情報を保有しているというシステムを作り上げておくことも必要です。労使関係の信頼が、どの市場で戦略を打ち出す場合にも根っこの部分で大切になってくるからです。

以上のことを踏まえておけば、EU市場は今後、ますます魅力ある巨大マーケットとなると私は見えています。

【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 ジェトロ京都情報デスク(河野)

TEL&FAX:075-325-2075
E-mail:kyotoinf@jetro.go.jp

京都の京信、滋賀の京信、大阪の京信。

コミュニティバンク京信は、 地域とともに歩みます。



京都信用金庫

<http://www.kyoto-shinkin.co.jp/>

京都市下京区四条通柳馬場 TEL(075)211-2111

文系産学官連携をリードする 京都造形芸術大学リエゾンオフィス

学生の豊富な感性や発想を社会の様々な場面で展開しています

京都造形芸術大学は、知的資源を最大限に活用して、社会への還元を果たします。本学の産学官連携の目的は、実学教育を実現するという教育目的型に分類されます。産学官連携の動きを学生の社会参加へとつなげ、芸術による社会貢献できる人材の育成を目指しています。

ただし、クライアント（研究委託者）の意向（成果品のレベル等）にそうことが基本原則であり、より高い専門性が求められる研究では、各研究センター、教員が研究を担当する従来のパターンが共存しています。

また、京都造形芸術大学のリエゾン室は、今年度より①現代京都における職人技術および職人文化の実態に関する調査研究、②職人技術の活用実験および職人と現代美術家・デザイナーとの交流による「生活=芸術」プロダクツの試行をテーマに様々な方面の方々と一緒に研究をすすめています。

産学連携事業の事例紹介

「マイクロシルク社」の新絹繊維素材「マイクロシルク」を使用し、本学で染織を学んでいる学生たちがこの素材の特性を生かした新製品の開発・提案に取り組みました。学生の立場から「使ってみたい商品」「欲しい商品」をコンセプトに様々な形の商品が提案され、マイクロシルク社の方々からも「人が見て“欲しい”と感じるモノづくりのマッチング性に優れていると実感した。」と高い評価を得ています。今後の商品展開に期待しています。



京都文藝復興倶楽部

「京都文藝復興倶楽部」とは、文化や芸術を通して京都の産業を活性化させようと京都造形芸術大学を母体とし、2002年1月に発足した異業種交流組織です。本倶楽部の役割は、産業界・行政と密接な連携を構築することにより、学内の知的資源を有効に活用し、現代社会が直面している諸課題について解決の方向を提示し、大学の社会的役割を果たすことです。この産学官連携を支える「京都文藝復興倶楽部」が様々な形でみなさまの課題に協力します。

12月4日に京都文藝復興倶楽部シンポジウムを開催

昨年12月4日にデザインシンポジウム「21世紀の和空間—伝統のわざとデザイン」をテーマに京都芸術劇場「春秋座」で開き、伝統工芸と現代デザインの融合をいかに促進していくかを目的に、討論を行いました。

シンポジウムには、同倶楽部会員の中小企業関係者や学生ら約200人が参加。京都市のデザイナーらでつくるグループ「和空」の中塚重樹プロデューサーが、4月にイタリア・ミラノで開かれたミラノサローネへの出展品を紹介し、京都の技術やデザインのレベルの高さを世界からどう評価されたかを報告して頂きました。

また、パネルディスカッションには、堀木エリ子氏（和紙ディレクター）・辻村久信氏（デザイナー）・米村昌泰氏（レストラン「よねむら」オーナーシェフ）と本学の八幡はるみ教授、藤井秀雪教授ら5人が「京都の伝統的な技術やデザインは世界に通用する。時代に合わせたデザインによるものづくりには、デザイナーと職人が役割分担したうえで、融合することが大切」などと議論を交わしました。



【お問い合わせ先】

京都造形芸術大学 リエゾン室

TEL:075-791-9124 FAX:075-791-9233
E-mail:liaison@office.kyoto-art.ac.jp URL:http://www.kyoto-art.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〉

～設備貸与制度活用事例紹介～

お客様の声

最新設備の導入で 多様なニーズにも細かに対応



株式会社ナンゴー
代表取締役 南郷康男 氏(左)
取締役社長付 南郷 真 氏(右)

住 所 ●京都府宇治市白川川上り谷80-36 TEL ●0774-28-3141
業 種 ●各種省力化機械・治工具設計製作 FAX ●0774-20-4652
URL ●http://www.nango-kyoto.co.jp/

当社は、自動車メーカーのエンジン製造に関わる各種金型周辺治具および部品の製造と、エンジン組立ラインに関わる各種省力化機械の設計・提案・製作・組立・設置を主な業務としています。主に自動車メーカーや機械関連メーカーが御取引先となります。

機械加工、設計製作、商業機能を三本の柱に「大手企業にはない小回りのきく対応」をモットーに業務展開をしています。

機械加工については単品の加工にこだわりながらも旋盤・フライス・研磨等の全工程の加工を行います。特に中型の機械加工(クレーン無しでは運搬できない程度の重量物)を得意としています。

そのほか協力工場との強力なネットワークを構築しており特殊な加工にもお応えできる体制となっております。従って御取引先に対し当社が窓口となり一括受注をお引き受けすることも可能です。

また各種省力化機械の開発においては、柔軟なアイデアと御取引先の意向を考慮しオーダーメイド型のモノづくりを実践し、ご好評をいた

だいております。

自動車エンジンなどの機械部品・機械設備は、日々進化し、技術発展はめまぐるしいものがあります。当社のモットーである御取引先に喜んでいただける「細かな対応」を実現するためにも、最新の機械とそれを使いこなせるソフト、スタッフの充実は大きな課題でした。

昨年に工場を現在の場所に移転し新機械を設置できるスペースが確保できたことで、立型マニシングセンタを導入することを決定しました。

従来から稼働していた横型マニシングセンタに加え、立型マニシングセンタが入ったことで業務の幅が広がり、御取引先からの多様な要請にも対応できる環境が整ったといえます。

また、新機械導入をきっかけに、スタッフの技術教育などソフト面充実に向けての本格的な取り組みもスタートしました。最新のアプリケーションを駆使し、業務管理、技術管理、製品管理なども効率的に行えるようになります。このことは、品質のさらなる向上へと結びついていくものです。そして作業能率の視点、業務内容と提案力の点からも、大きな武器になると確信しております。

業務環境の充実、日々の活動にも活気をもたらし、スタッフ一同の意欲を産み出します。その力がナンゴーのパワーになります。

以前から設備拡充においては、設備貸与制度を利用し、様々なアドバイスを含め、産業21の方々にはお世話になっていました。今回は、息子(写真右)が実践的な経営活動を進めていくうえで、設備貸与の申請、あるいは、その他の業務環境整備に関しても携わりました。担当者の方にお話を聞き、支援をしていただいたことは、本人にもよい経験となり勉強になりました。

この制度を利用することは、信頼できる財団からの多様なアドバイスが得られる点、さらに、他の金融借入れ枠を温存しておける点など、経営面でのメリットも大きいと実感しています。設備投資は業務拡充を図るうえで、避けられない通過点です。この時期を飛躍のチャンスと捉え、次のステップへと進んでいきたいと願っております。

【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



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

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2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で詳細をご覧ください。「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	精密小物部品 (ステン・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 30万発射形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	京都近郊	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	電子機器の配線・組立・梱包、樹脂コーティング処理 (防水対策)		京都市山科区 1000万円 15名	2液自動計量混合吐出装置、超音波ウェルダー、 恒温器、真空脱泡器、ディスプレイ、各種 半田関連設備他	話し合い	関西地域	BPNet No.279
機-2	旋盤加工	一般産業用機械部品	京都府京田辺市 個人 1名	汎用旋盤6尺、直立ボール盤、溶接機、汎用 フライス盤他	話し合い	南部地域	経験25年
機-3	切削加工φ1~150(一般 鋼材・特殊鋼材・ステン・ アルミ・真鍮・銅系・樹脂他)	精密機械部品、光学機器部 品、医療機器部品	京都市山科区 個人 2名	NC旋盤、小型NC旋盤、主軸移動式自動盤、 汎用フライス盤他	10~数100個 /lot	不問	経験20年/φ50以下 の小物部品加工を得意 とし、品質に自信あり。
機-4	プリント基板のディスクリ ート部品実装、組立配線等	電気・電子関連機器	京都府宇治市 個人 5名	自動半田付け機、静止半田槽、リードカッター、 EPROMライター、実態顕微鏡、エアーク ンプレッサー、DC安定化電源、パワ盤他	話し合い	京都府南部	BPNet No.270
機-5	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-6	機械設計、メカトロ設計機 械加工~板金加工~組立 ~機械電気のメンテナンス	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6m3トン走行クレー ン設備他	話し合い	不問	BPNet No.267
機-7	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
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 リンタ、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	精密高速小形旋盤	エグロGL-120、φ1~20、コレット仕様	話し合い
002	全自動洗濯脱水機	ヤマモト製作所、WN-220D、22kg 平成15年5月製造	140万円

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	粉体混合機	200kg、メーカー不問	話し合い

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

冊子「平成16年度版 外注取引基本契約書の見方・作り方」無料進呈!

本冊子は、契約書の作成主体となる発注側の留意点、提示を受ける受注側の検討する視点に共通する基準を、民法・商法・下請代金支払遅延等防止法等関係法規に照らし、また、信義誠実の原則に照らして、公正・妥当であるか解説しています。
 また、平成7年7月1日施行の製造物責任法に関わりが深い品質保証についての標準協定書を作成して取り入れたり、平成16年4月改正の下請代金支払遅延等防止法を受けて、内容の見直しを行っております。(A4サイズ330ページ)

●お申込方法

送料340円分の切手を同封の上、①企業名②担当部署・担当者名③発送先住所④電話番号⑤資本金⑥事業内容をお書きいただき、下記住所へお送りください。※着払い宅配便をご希望の方は①~⑥をお書きの上FAXまたはEメールにてお申し込み下さい。

DVD

「下請代金支払遅延等防止法ケーススタディ ほのぼの産業下請取引適正化プロジェクト

—平成15年下請代金法改正 対応版— 無料貸出!

大好評頂いております上記DVDの法改正対応版ができました。社内研修等に最適な映像ソフトです。
 ご希望の方は、枚数に限りがございますので、まずは下記へお問合せください。

【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(土屋)
 〒600-8813 京都市下京区中堂寺南町134 京都府産業プラザ内

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

