

## 平成16年度 テーマ企業 インタビュー

### (株)東光弁製造所 代表取締役 東 忠夫 氏

テーマ企業の選出は、自薦がほとんどです。なぜなら、みな本気で自社やメンバー企業の生産・経営革新について議論できる場であることを実感しているからです。そして自社内では見えなくなっている自分の可能性や強み、そして弱点について指摘してもらい、具体的な革新提案を受けることができるからです。そういった理由から、私も立候補して16年度のテーマ企業になりました。

具体的な研究内容は、まず、自社の現状把握でした。個別に久保氏とのミーティングでこれまでの経営方針、生産ラインの見直しを図りました。そして、いくつか見えてきた問題点を久保塾の場で提示し、メンバー内で議論をします。また会社を見学してもらうことを通して、生産環境、経営環境についての問題も発見していきました。ひとつひとつの提案もさることながら、工場にメンバー企業のトップクラスの方々が来られ、自分たちの生産環境を見学し、そこから様々な指摘をしてもらえる、という行為が、職場スタッフにはとても刺激的なことでした。自分たちが今まで当たり前に行ってきた仕事内容を、客観的な意見で評価され、よりよい活動方法を提案してもらえる。これはモチベーションの向上にも結びつき、社内から生産革新の必要性和見直しを迫る動きが起こることに繋がりました。

長い歴史を持つ当社ですが、今までにない新しい風が吹き込んだ気分でした。当社のテーマ企業としての研修は残すところあと1回です。この1年間の様々な提案を見直し、今後の革新行動へと練り上げていきたいと考えています。

## 12月トップ交流会の発表企業～話題の企業に迫る

### (株)桶谷製作所 代表取締役 桶谷 正躬 氏

現在、私は週に3日は出張で全国を飛び回っています。私たち中小企業は「今は忙しくとも、先はわからない」が当たり前の状況です。とくに関西は生産企業の変動が激しい地域です。現在の好景気が2ヵ月先の予測に結びつかない。大阪が不景気にあえいでいるときに、名古屋は大忙し、という状況は実際にあるわけです。

では、どうしたら少しでも安定した生産活動、経営を実現できるのでしょうか。私は主体性を持つべきだと思います。言い換えれば、自分の将来は自分で守る、決める、切り開くということです。忙しい地域、仕事で溢れている地域に仕事を取りに行くことです。何も昔からのつき合いにこだわって、自社の立場を弱くする必要はないのです。

そのためには、まず方向性をはっきりと打ち出すこと。そして経営理念を明確にし、社内に徹底すること。その上で戦略や目標を立てます。全国を視野に入れば仕事は必ずあります。こうして仕事の目標が達成できるようになれば、大手と対等に取引ができるようになります。取引では自社の強みを徹底してアピールします。たとえば、当社ならフットワークの良さとネットワークの広さで、タイトな納期、細かな注文にもきっちりと対応できることが強みとなっています。当然、中小企業の規模では、一から十までの要望に1社で応えられることは少ない。そこで、ネットワークを結ぶのです。このネットワークは全国に広がっています。そしてインターネットで管理システムを作っておき、注文によってどの企業が得意であるか、その企業の現状を常に把握しておくのです。

仕事は日本中に山ほどあります。それを見つけ、自社も他社も互いにいい仕事ができるネット環境を構築していく。これが、中小企業が大手企業と対等に、しかも自社の強みを売って生き残れる方法だと実感しています。まずは、自社の強みを明確にし、そのために弱点となる部分を克服する必要があります。

ぜひ、広く深く、中小企業ネットワークを張り巡らせて、元気な中小企業ネットワークを構築していきたいものです。当社は今、こうしたシステムをフルに活用して、全国をシェアに活動しています。

このように、自由な雰囲気と、具体的で厳しい研修内容、互いのことを思い合う温かい交流会によって構成されている「京都マネージメント研究会」の今後の課題は、「後継者問題への取り組み」を考えると、そして研究会参加メンバーの増加です。

少しでも多くの企業に参加してもらうことで、さらに具体的な事例を学ぶ機会が増えることになり、より刺激的な研究環境が確立されていくと考えています。

自分を鍛えるためにも、当研究会へのご参加をお待ちしております。



【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

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

# 低成長経済期こそ、コラボレーションで創業を考える

平成16年12月11日(土)、12日(日)の両日、久御山町ふれあい交流館ゆうホールミーティングルームにおいて、宇城久地域中小企業支援センター(久御山町商工会・宇治商工会議所・城陽商工会議所)・京都産業21けいはんな支所が主催する「第二創業・経営革新セミナー」が開催されました。

第二創業は、自分の夢をさらに大きく広げるとともに、今までの経営方針、見直し、可能性を探る作業です。新事業の展開を考えておられる中小企業経営者を対象とした企画レッスンのひとつとなる、実践的なセミナーとなりました。

## 講座 1 コラボレーションによる創業の上手なすすめ方



(株)ニュービジネス起業研究所  
代表取締役 佐藤 宏 氏

### コラボレーションの必要性

コラボレーションとは、CO(共同)とLabor(労働・仕事)の合体語です。具体的にはアウトソーシング(専門業者への委託)、アライアンス(連携)、コンソーシアム(産学公連携)、コーディネーション等が含まれています。

では、なぜ今、コラボレーションが必要とされているのでしょうか?人口が減少傾向にある現在、縮小経済においては売上第一主義から利益第一主義へと移行していきます。「縮む社会の経営戦略」が必要となってくるわけです。そこでは自前主義、つまり、基礎研究から商品開発、生産、販売まで全ての過程を自社で行う経営は限界をむかえます。そこからの脱却のためにコラボレーションの必要性と可能性が見えてくるのです。コラボレーションの中心となるのはアライアンス、つまり企業間の連携、経営資源の共有であり、そこには異業種交流・融合化の考え方が存在しています。

### 異業種交流・融合化の進め方

コラボレーションを進めるには、低成長時代におけるマーケティングを考えることが重要です。マーケティングというのは、マーケット(市場)を創ることですが、これは、「縁」を創ると考えるべきです。つまり戦略

的アライアンスが生き残りの術となるわけです。

すすめ方のプロセスには、①「交流段階」、②「開発段階」、③「事業化段階」、④「市場展開段階」があります。

「交流段階」は、異分野の中小企業者同士が出会い、新たな共同開発テーマを発掘し、そのためのパートナーを探すきっかけを作る段階です。

互いの強み、弱みを相手に明確に伝える必要があります。このとき、新規事業テーマとして、「新規成長15分野」に盛り込まれているような少子・高齢化、地球環境、3Rなどの成長分野に絞り込むことが大切です。そして、「共同開発テーマ」を発掘していきます。

「開発段階」では、共同開発テーマの提案者をリーダーに商品化に必要な技術・ノウハウを保有する企業が複数社参加して、開発の中核グループを結成します。

「事業化段階」では、「小さな組織、小さく産んで大きく育てる」をモットーに、出来る限り参加メンバー企業の遊休設備やアウトソーシングを活用するなどして経費を掛けずに活動を開始することが大切です。

「市場展開段階」では商品・サービスの市場展開を図っていきます。融合化を成功させるポイントは、法人化を早い段階で進めることです。そして、株主企業とのコラボレーションを強化し、運命共同体を構築、互いに責任を持つことが必要です。

「一眼、二足、三胆、四力」という剣豪の言葉がありますが、一眼とは、目が利く(見通しを持つ)ということです。二足とは、行動力です。三胆とは、腹を決めて決断するときには迅速に、ということです。四力とは、全てに全力投球することです。中途半端で迷いはいけません。

ぜひ、自社の強み、弱みを見極め、適切な相手とコラボレーションを組み、協力して創業・第二創業を軌道にのせてください。



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。

デジタルレボリューション(有)  
代表取締役 田村 徹 氏20代の挫折から見たもの、  
それは「負けるが価値」のチャレンジ魂

私は、大学を卒業後、神戸の中堅印刷会社に入社しました。そこでは、主に新規営業開拓を担当した他、工程・制作補助など様々な部署での仕事を経験致しました。

ところが、短期間に多様な仕事を覚えたいと考えるあまり、休みも取らず朝から晩まで仕事をしていたせいで、ついに体調不良で倒れてしまいました。病名は急性の自立神経失調症。ドクターストップによって、仕事を休まざるを得なくなったのです。そして体調が思うように回復しないまま退職しました。

のんびりと養生しながら家業を手伝うという、父からの提案にも素直に従う気になれず、20代の挫折感を味わっておりました。

そのころ、父の事業は右肩上がりの状況で、大阪にも営業所を出すという時でした。それで大阪営業所で仕事をしようと思ったのです。ところが、私が家業を手伝うようになった頃から、事業状況は一転。85年のプラザ合意以降の円高が拍車を掛け、見る見るうちに家業は下降線をたどり始めました。当時80名いた社員は次々と辞め、好景気の間のいい加減な管理体制があちこちで露呈しはじめたのです。

敗戦処理を終えたのを機会に、私は単身、東京に出よう決めました。父とはいろいろな事で大げんかになりましたが、100万円という資金を持って、上京したのです。

上京して感じたのは、「世間知らずな自分」でした。資金にしても100万円程度では事務所を借りることもできません。東京の神田神保町に一坪の狭い事務所を借り、実際の仕事は千葉県など周辺都市の工場を周り集め、東京営業所にも、少しずつスタッフを雇う余裕ができました。8年目にして5億の年商に。すべてゼロからの出発で、飛び込み営業で仕事を取って回った結果でした。

一方、私の病状はいっこうに回復せず、中国気功などを試しながら克服しようとしている時でした。父が脳梗塞で倒れたのです。96年7月に父の仕事を正式に引き継ぐことになりました。そして、債務が膨れ上がっていた父の会社の再建に取りかかったのです。

まず製本工場を閉鎖し、大阪営業所を閉めました。社員も157名まで膨れ上がっていましたので、外注先にスタッフを付けて設備を譲るという方法で、従業員の再就職対策を進めながらの作業が続きました。

こうした経験から得たのは、「負けるが価値」という教訓です。マイナスの状況から周りを探ることは、新しい可能性を発見する絶好の機会になる、と実感したのです。

## ストーリーの中に今を捉え、未来を創る

ほぼ同じ時期に、通産省外郭団体であるIPAの「CCC(サイバーコースコンソーシアム)」実証実験に参画しました。それは「京都モール」というネット上の商店街運営でした。大手企業が中心となってやっていますが、バーチャル商店街はうまく運営されていませんでした。

これは入り込めるチャンスだと感じたのですが、実は、その頃はまだITを勉強したこともなく、コンテンツという言葉の意味すらも分かっておらず、「一部ハタリ」的な参加希望でした。この挑戦を機会に、ITビジネスのノウハウを覚えていきました。

挫折と敗北感を味わってきた私は「私は何屋でもない、自分自身である」と考えるようになりました。自分が無理だと諦めたら、その時点でそれが現実となります。ところが「やれる」と思いつづけていけば、多くの補助を得られ、いずれ「可能」とすることができるのです。

私は「ストーリーで考える」ことを大切にしています。

人生に起こる様々な事象はバラバラに見えます。しかしどれもひとつの結果に結び着くための通過点なのです。ひとつひとつの事象に右往左往し、全体を、未来を見失うより、大きな長いストーリーとして今を捉え、今の重要性、今何をなすべきかを知ることが大事だと考えています。

結果、家業を引き継いだ印刷業は、社名をショウワドゥ・イープレス(株)と改めました。この新社名になってから、経営革新支援法の認定を受け、更に、ISO9001、ISO14001を取得しました。

2001年には、新たに、デジタルレボリューション(有)を設立して、幅広い事業展開をスタートさせました。

ここでも、京都府けいはんなベンチャーセンターの入居審査を始め、京都市や京都商工会議所の認定を受けたり、補助金を受けて新しいビジネスモデル構築に取り組んでおります。

また、産学連携の取り組みとして、関西文化学術研究都市知的クラスター創生事業のプロジェクトにも参画しています。

こうした動きも「他人の7倍のスピードで成功と失敗を繰り返してきた」という自信とそこから見つけた教訓、自分自身の信念が支えています。

自分が熱意を持って進めば、周りの人からの助言や支援は素直に聞けるようになり、また集まってくるものです。

人生も経営も、出会いと別れの繰り返しです。

であるならば、別れ以上にすばらしい出会いを持てば、人生も経営活動も、輝き続けるのではないかと、思っています。

【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 けいはんな支所

TEL:0774-95-5028 FAX:0774-98-2202  
E-mail:keihanna@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

# みなさま(地域)と共に歩む同志社大学をめざして

## 産学連携コーディネータと一緒に、問題解決(ブレークスルー)の糸口を模索します

「自ら変える 自分から元気になる 文化の醸成と発信のために」を目標に、2002年リエゾンオフィスを設立しました。翌年には、研究交流・技術移転を円滑に行なえるよう知的財産の管理・活用を目的として知的財産センターを設立。リエゾンオフィスと知的財産センターを研究開発推進機構内に併設し、4名のコーディネータが常駐する体制を確立して企業・地域のみなさまの多くの要望に応えてきました。また、総合大学である本学の特性を活かして文理融合型(総合サポート)を目指す本学の産官学連携の姿勢には高い評価を得ています。新たなきっかけをみつけるべく、ぜひ一度お気軽にご相談ください。

### 研究開発支援

コーディネータによって、みなさまと大学の知的資源(シーズ)のマッチングを行い、共同研究・委託研究・技術相談などにより問題解決を図ります。また、公的研究開発事業への提案も行っており、経済産業省「地域新生コンソーシアム研究開発事業」・文部科学省「地域結集型共同研究開発事業」「知的クラスター創成事業」において実績を残しています。

### 交流事業

リエゾンオフィスフェア・けいはんな産学交流会・知的財産セミナー等を定期的に開催しています。これらの交流会がきっかけとなり研究交流の成果を上げております。詳細は<http://liaison.doshisha.ac.jp/>のイベントインフォメーションをご覧ください。

### NPO法人 同志社大学産官学連携支援ネットワーク

「企業」、「行政」、「大学」が、垣根、利害を越えて集まり、それぞれの持っている能力・資源を活用し、地域経済の活性化に貢献することを目指しNPO組織を立ち上げました。

本NPOは、大学や企業関係者、行政が連携するだけでなく、新たな日本型産官学連携のモデルを作ることによって、地域や経済の活性化に貢献することを目的としています。詳細は<http://www.doshisha-net.org/>をご覧ください。



【お問い合わせ先】

同志社大学リエゾンオフィス

〒610-0394 京田辺市多々羅都谷1-3 ラウンジ棟1F  
TEL:0774-65-6223 FAX:0774-65-6773  
E-mail:jt-liais@mail.doshisha.ac.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/](http://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](http://www.omron.co.jp)

# 京都産業21だからできる人材育成サポート

## 各種研修のご案内

☆品質の高い研修 ☆お安い値段 ☆即!現場に役立つ研修

当財団では中小企業の皆様にお役に立てるよう、新入社員研修、中堅社員研修、管理監督者、経営者・後継者育成研修をはじめとする階層別研修と貿易実務(初級・上級)、財務管理者等の職能別研修などさまざまな人材の育成に関する研修を開催しております。

今後の開催日程が確定しております研修につきまして、以下の表のとおり実施いたしますので、奮ってご参加いただけますよう、ご案内いたします。

研修名	実施日、時間	実施場所	参加対象	参加費	定員	研修内容	
ものづくり研修 (次回は10月 開催予定です)	2月14日(月)、2月15日(火) ※2日間コース	10:00~17:00 ※2月14日 17:30~19:00 参加者交流会	京都府産業プラザ5階 第4会議室	新入社員~ 中堅社員の方	20,000円(税込み) /人	16名	“ものづくりの流れとやるべきことを理解しよう”をキャッチフレーズに製造業務の模擬体験を通じてものづくりの基本、管理のサイクルを回し、改善することによりQ・C・Dへの重要性を認識し、日常業務への反映の参考とする。
中堅社員研修 (次回は7月開催 予定です)	2月17日(木)、2月18日(金) ※2日間コース	9:00~17:00 ※2月17日 17:30~19:00 参加者交流会	京都府産業プラザ2階 財団会議室	中堅社員の方	28,000円(税込み) /人	18名	“井の中の蛙となることなく社員とのコミュニケーションをとりながらリーダーシップをもってやってくれる管理者”をキャッチフレーズに管理者の役割、実習学習を通して体得する。
後継者育成研修 (基礎コース)	3月7日(月)、3月8日(火)、 3月11日(金) ※3日間コース	14:00~17:00 ※3月7日 17:30~ 19:00 参加者交流会	京都府産業プラザ5階 交流サロン	企業の経営者、 後継者の方	12,000円(税込み) /社 1社3名まで	10社	事業継承のためのポイント・後継者の能力チェックと育成のポイント・後継者として考える経営課題と解決策を学ぶ。
新入社員研修 (第1期)	4月7日(木)、4月8日(金) ※2日間コース	10:00~17:00 ※4月7日 17:30~ 19:00 参加者交流会	京都府産業プラザ5階 第1、2研修室	新入社員の方	20,000円(税込み) /人	第1期、第2期 とも2グループ で1グループ 当たり20名	社会人としての心がまえ等の座学に加え、電話対応等の実技演習およびVTRによる事例研究を中心に行う。
新入社員研修 (第2期)	4月14日(木)、4月15日(金) ※2日間コース	10:00~17:00 ※4月14日 17:30~ 19:00 参加者交流会	京都府産業プラザ5階 第1研修室	新入社員研修 修了者	10,000円(税込み) /人	1グループ 当たり16名	上記の新入社員研修で学んだことを基に、営業、事務系と技術系の2,3のグループに分けて自律できる社員実務研修や、ものづくり演習等の実習を行う。

※①後継者育成研修および新入社員研修の詳細については別添のチラシをご覧ください。

※②新入社員研修の第1期、第2期については同じ内容です。ご都合の良い日を選んでご参加ください。

【お申し込み・  
お問い合わせ先】

(財) 京都産業21 産業情報部 (吉田)

TEL:075-315-8677 FAX:075-314-4720  
E-mail:info@ki21.jp

THE NEW VALUE FRONTIER



Next Energy

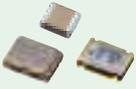


次世代  
エネルギー

ソーラー発電システム(太陽電池)



京セラは全事業所において  
ISO14001を取得しています。



Pb Free/RoHS  
環境対応部品  
鉛フリー/RoHS指令対応電子部品



ECOSYS Printer  
環境対応商品  
エコシス・プリンタ  
トナー以外のパーツ交換が不要。  
廃棄物の量を大幅に削減できます。

京セラは「環境思考」。

素材の開発から、環境に配慮すること。それが、京セラの“ものづくり”の姿勢です。  
京セラは、地球の明日を考えて『環境思考』の芽をもっと大きく育てていきます。

### 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3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	精密機械器具	プリント基板設計(面実装の4層基板・スルホールの2層基板・片面基板)	京都市左京区 600万円 3名	関連設備一式		単発、4・5種類 話し合い	月末日× 翌月末日支払 全額現金	京都府南部 希望	受注側 持ち	個人又は 小規模の方に限る BPNet No.93
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	穴あけ・ねじ切り加工	ボルト、ナット、段付カラー、 ねじ	京都市伏見区 個人 4名	ターレット旋盤、ボール盤、フライス、 タッパー他	話し合い	不問	
機-2	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、ティスペンサー、 各種半田関連設備他	話し合い	関西地域	BPNet No.279
機-3	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-4	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-5	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、エアコン プレッサー、DC安定化電源、パフ盤他	話し合い	京都府南部	BPNet No.270
機-6	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-7	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-8	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

「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	3万円
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	25万円
003	金切鋸盤	(株)村橋製作所、キルサー180、切断最大寸法φ180、鋸のストローク110~160、モーター400W、専用切断油付、カタログ付、平成6年7月製造	7万円
004	手動式チエンブロック	バイタル工業株、バイタル30-VH、平成元年10月製造	8千円
005	イーグル・クランプ	イーグル・クランプ株、SB-1及びSB-3	(SB-1)2個で8千円、 (SB-3)2個で12千円
006	高精度2次元寸法測定器	キーエンス、VM-8040、16箇所同時瞬間測定、エクセルへの直接入力可能、平成16年7月購入	130万円

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



お知らせ  
Information

### 微細精密加工技術展2005 出展者募集中!

— <http://www.mmts2005.com> —

世界におけるわが国製造業の競争優位を堅持するため、モノづくりに関わる各種微細・精密加工技術の最高水準を展示・紹介し、その普及とより一層の進化を目指します。同時に同技術を有するモノづくり中小企業の振興・発展を期すことを目的に開催します。

#### 開催概要

- 会 期 ● 2005年5月25日(水)~28日(土)
- 会 場 ● インテックス大阪 1・2・3号館
- 出展対象 ● 微細・精密加工技術/加工部品、微細・精密加工機械/関連機械機器など
- 主 催 ● 微細精密加工技術展2005実行委員会((財)京都産業21ほか)

#### 特別割引補助制度

(財)京都産業21の登録企業は特別割引制度があります。詳しくは事務局までお問合せ下さい。

#### 出展要領

- 申込締切 ● 2005年2月18日(金)
- 出 展 料 ● 普通小間(9m<sup>2</sup>)262,500円(税込) など

【お申し込み・  
お問い合わせ先】

同展事務局(日刊工業新聞社 大阪支社内)

TEL:06-6946-3384  
URL:<http://www.mmts2005.com>

# February 2005.2.

# March 2005.3.

1 火		1 火	
2 水		2 水	
3 木	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日	3 木	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
4 金		4 金	
5 土		5 土	
6 日	あきんど講座 日時 2月7日(月) 13:30~15:30 場所 綾部商工会議所	後継者育成研修 日時 3月7日(月) 3月8日(火) 14:00~17:00 場所 KRP京都府産業プラザ5F	第8回創援隊交流会 日時 3月8日(火) 14:00~17:00 場所 新・都ホテル
7 月	京都ビジネス交流フェア 日時 2月8日(火) 10:00~17:00 2月9日(水) 10:00~16:30 場所 国立京都国際会館	取引適正化無料法律相談日 (相談時間 13:30~16:00)	取引適正化無料法律相談日 (相談時間 13:30~16:00)
8 火		8 火	
9 水	ものづくり企業 ITマネジメント研究会(第2回) 日時 2月10日(木) 14:00~17:00 場所 KRP京都府産業プラザ5F	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
10 木		10 木	
11 金	自立化塾 日時 2月12日(土) 13:00~18:00 場所 KRP	自立化塾 日時 3月11日(金) 15:00~20:00 場所 ウェルサンピア京都	後継者育成研修 日時 3月11日(金) 14:00~17:00 場所 KRP京都府産業プラザ5F
12 土		12 土	
13 日	人づくり塾《ものづくり研修》 日時 2月14日(月) 10:00~17:00 2月15日(火) 10:00~17:00 場所 KRP京都府産業プラザ5F		
14 月		14 月	
15 火	創援隊交流会(東京会場) 日時 2月15日(火) 14:00~17:00 場所 東武銀座ホテル	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
16 水		16 水	
17 木	人づくり塾《中堅社員研修》 日時 2月17日(木) 9:00~17:00 2月18日(金) 9:00~17:00 場所 KRP京都府産業プラザ2F		
18 金		18 金	
19 土	自立化塾 日時 2月19日(土) 10:00~18:00 2月20日(日) 9:00~17:00 場所 ウェルサンピア京都		
20 日		20 日	
21 月	あきんど講座 日時 2月23日(水) 13:30~15:30 場所 宇治商工会議所	元氣交流京都セミナー 日時 3月23日(水) 場所 未定	
22 火		22 火	
23 水	ものづくり企業 ITマネジメント研究会(第3回) 日時 2月24日(木) 14:00~17:00 場所 KRP京都府産業プラザ5F	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
24 木		24 木	
25 金		25 金	
26 土		26 土	
27 日		27 日	
28 月		28 月	
		29 火	
		30 水	
		31 木	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日

### 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から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