

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

03

Mar. 2005. No.018

<http://www.ki21.jp>

CONTENTS

新京都ブランドレポート⑦	1 ▶ 2
京都ビジネス交流フェア2005	3 ▶ 4
ものづくりフォーラム2005	5 ▶ 6
創援隊交流会	7 ▶ 8
産学公連携 大学リエゾンオフィス紹介	9
.com Mate検定講座	10
設備貸与制度	11▶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

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

より身近な睡眠健康グッズの開発で 新事業の可能性を広げる

レポート⑦京・NBC「誘眠」グループ

平成14年度に創設された京・NBC（京都新事業創出研究交流会）は、京都における固有技術をもって何ができるのか、ものづくりを生かした新分野とはどういうものかを研究して、新規事業のアイデアやヒントをつかんだり、各企業の活路を見出していただく場としています。その研究グループのひとつである「誘眠」では、自動睡眠記録（自動睡眠日誌）システムの開発を新事業の目標として活動しています。

健康維持に欠かせない要素である睡眠をビジネスとして扱う「誘眠」の研究開発のあゆみ、また今後の事業展開について、クロイ電機（株）の横山光広氏にお話をうかがいました。

●この連携チームはどうして生まれたのですか？ グループ誕生に至るまでをお聞かせください。

（財）京都産業21の主催で、優れたものづくり技術やオリジナリティーに富んだ技術をもつ中小企業の新事業創出を支援することを目的とした、「京・NBC」（京都新事業創出研究交流会）が平成14年度に創設されました。

ここでの中心的な活動である「研究交流会」では、事業コンセプトづくりから事業プラン作成、資金計画までを研究しています。

また、参加企業のなかでいくつかのグループをつくり、各企業の新規事業計画とグループで企画した新規事業計画を具体化させるための取り組みをおこなっています。

コーディネーターとして名古屋市立大学大学院角田隆太郎教授（前立命館大学）にも参加していただき、実践的かつ理論的な研究活動をおこなっています。

私たちの研究活動「誘眠」は、こうしたグループ研究のなかから生まれた、新規事業計画のひとつです。

参加メンバーはクロイ電機（株）、（株）ケーティーシーサービス、日本電気化学（株）、ニューリー（株）、メテック北村（株）の5社。

それぞれにコア技術を持ち、事業活動も実績のある各企業が、社会貢献度が高く、またそれぞれの持ち味を活かせる新分野での事業の可能性を模索してみよう、とまずは「仮眠・昼寝」のアイデア出しからスタートしました。

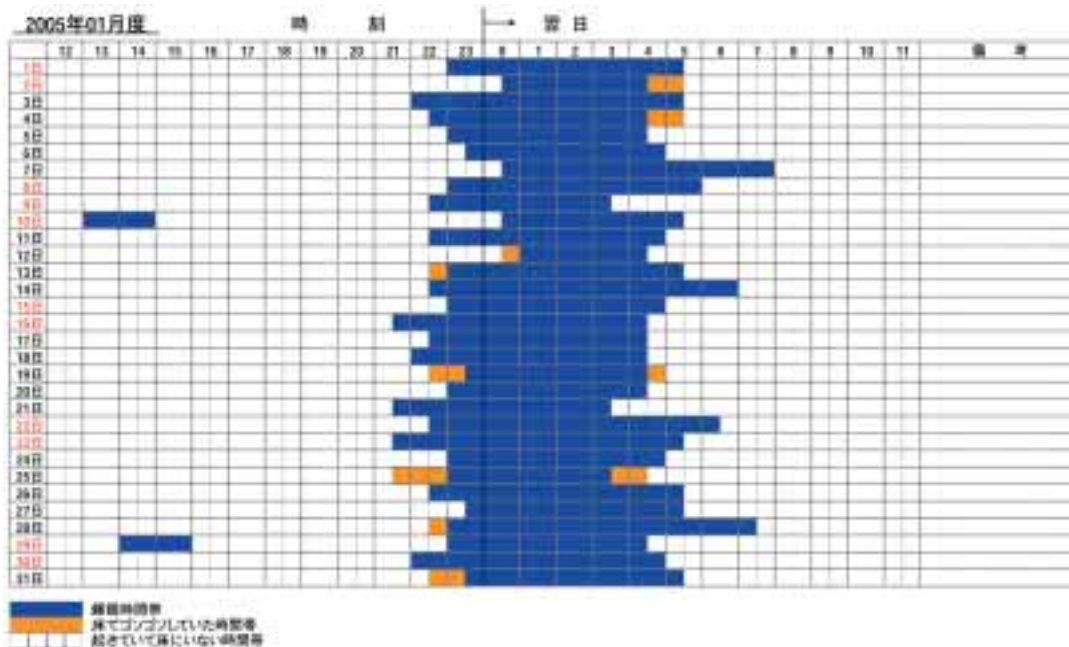
●グループで取り組んでおられる事業テーマは、 どういう経過で決定されたのですか？

漠然と、社会貢献できるテーマで、いくつか挙がっていました。そのなかで、「睡眠」を扱った健康を切り口とした企業活動は、メンバーのだれもが未経験のものだったのです。ただ「睡眠」のニーズは高まっていると感じて、テーマを継続させてきました。

「睡眠」は、現代病の根本原因とも関わるテーマです。健康的な日常を送るためにも、またあらゆる病気への免疫力を高めるためにも、十分で質の良い睡眠が不可欠であるとされています。「女性誌」の健康頁はもとより、健康雑誌などで日常的に取り上げられています。

そこで具体的な事業として何を目指せばよいのかを探るため、日本睡眠学会評議員を務めておられる京都工業繊維大学小山恵美助教授に「睡眠」勉強会の講師をお願いし、睡眠ビジネスアドバイザーとして参加していただき、「仮眠・昼寝」と「睡眠記録システム」のどちらから取り組むかの論議をして、「睡眠記録システム」を先行させることにしました。

このテーマは「自分は、毎日、どれくらいちゃんと睡眠できているのか」に興味をもっても、「睡眠不足」や「無呼吸症候群」など病的な症状を訴えて病院を訪れ、専門的な装置によって測定する以外に、日常的に、しかも簡単に自分の睡眠を測定する方法はありませんでした。つまり、健康維持の根本的な要因であるにもかかわらず、個人では「睡眠の質」をチェックできなかったのです。



睡眠日誌 自動記録用紙(参考記入事例:子育て世代) 2005/1/25 クロイ電機(株)作成

これは、ビジネスになるのではないか。このテーマを通じて睡眠ビジネス展開ができるのではないか。そう考えたのが具体的な先行テーマ選択にむすびつききっかけになりました。

●では今、取り組んでおられることを具体的にお聞かせください。

「自動睡眠記録(自動睡眠日誌)システムの開発・製造・販売」の事業テーマで、経済産業省の平成16年度新連携対策委託事業として11月に採択され、3月までに連携構築を図り、開発・実験、マーケティング調査、事業計画案策定を進め、ビジネスモデルが描けるように、今追い込んでいっています。

このシステムは、「睡眠日誌」を自動的に、しかも手軽に記録するもので、人から発せられる赤外線をキャッチする人感センサーシステムを寝室に設置し、睡眠時間などを測定するようになっています。

「睡眠日誌」とは睡眠障害診断用の標準原器の「睡眠ポリグラフ」(脳波等々を診る)と違って、睡眠時間の生活記録というものですから、事前の問診データとして使えたり、健康管理のデータに使えることをめざしています。

●最後に、今後の抱負をお聞かせください。

事業開発経過からいえば、まだやっと方向性が定まったところ。これから本格的なマーケティング調査と商品開発に取りかかります。まずはそういった事業として成立さ

せるための素地づくりに時間を使うことになるでしょう。商品1号の完成は1年後をめどに、試行錯誤を繰り返している段階です。今後は、販路計画も含め、いよいよ事業として本腰をいれる段階になります。ホームページ等で、市場調査のためのアンケートを行うなど、みなさまからの声を聞かせていただくことも進めています。

この活動を通して実感しているのは、それぞれに優れた技術をもっているのもので、それを如何に組み合わせ、新しい価値を生み出していかです。そのためには、可能性のある分野・方向性を見つけ、具体的な事業内容のビジョンを持つことが大切だと感じています。そのために、この事業の京都産学公連携を構築し、専門家の意見も聞き知識も集めて、商品システムもビジネスシステムとしても工夫された中小企業だからできる新事業創出にしていきたいと感じています。

この事業を成功させ、次に「仮眠・昼寝システム」へ展開する夢を描いている我々の新事業創出にご期待ください。



京都ビジネス交流フェア2005開催される

産・学・公が集い、大いに盛り上がる

2月8日(火)、9日(水)の二日間、国立京都国際会館において、京都ビジネス交流フェア2005が開催され、来場者は過去最高の5,200名を迎える大盛況となりました。151企業・6グループ・19大学・7支援機関等が出展。商談件数は中小企業展示コーナー288件、産学公交流推進コーナー14件、技術アライアンスコーナー1,313件の計1,615件にのぼりました。

「自前主義からの脱却」が企業活動の方向性を示す今日、研究・開発と技術とのコラボレーションはさらに重要性を高めていくことが予想されます。また大学にとっても、アクティブラーニングを目指した実践的な学びの機会として、企業との共同研究が注目されています。このような産学公が一体となった経済活動の盛り上がりを感じさせるフェアとなりました。



技術アライアンスコーナー

今年は技術アライアンスコーナーを両日にわたり開催し、より広いビジネス交流の機会が設けられました。事前参加申し込み企業は600を越え、会場は活気に包まれました。

参加メーカーとの面談形式で行われた各ブースでは、自社製品の品質向上、コスト削減、新商品企画を課題にもつメーカーと、新技術、新工法を持ち、提案型営業を柱に自らの活動を充実させたい中小企業が出会い、熱のこもったPRと質問を繰り返し、互いのマッチングを図りました。



イベント紹介

2月8日(火)

ものづくりフォーラム2005

「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～と題し、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・井植敏氏による講演会を開催。世界事情を見据えたアジア、日本のものづくりに関するあり方を模索しました。



京都「ぎじゅつ」フォーラム2005

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につづき、サムコ株式会社代表取締役・辻 理氏による「技術開発型企業の成長戦略～夢の技術とメシの技術～」と題し、技術をどう戦略にのせていくのか、自社の事例を交えての講演がありました。



京都産業21環の会(KSR) 経済講演会

「地域経済を活性化する新連携～自立した企業の連携が新たな価値を創造する～」を切り口に、シンクタンク・ソフィアバンク副代表藤沢久美氏による講演がありました。今なぜ連携が必要なのか、それはどういう効果をもたらすのかを分かりやすく事例を挙げた講演が大変好評でした。



情報化プラザ

「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～をテーマに講演会が開かれました。世界を市場に、加速、拡大していくビジネスの現状と、それに対応する各企業のとるべき戦略とはなにかを模索しました。



2005国際化セミナー

「中国ビジネスの与信管理と債権回収」のテーマで、ナレッジマネージメント(株)代表取締役・牧野和彦氏の講演がありました。中国企業との連携、中国を市場とした企業進出を考えると、何がポイントとなるのかを具体的に講演しました。



●中小企業展示コーナー

日進月歩の精密機械加工業界では、ネットワーク化やコラボレーション先との連携が大きな課題となっています。高い技術を持しながら生産ラインに結びつけていく努力は、自社単独の展開では難しくなっています。

同業者、異業種ともに互いの誇れる技術力やフットワーク性を提供しあうシステムづくりが今後の発展の鍵となるでしょう。だからこそ、こうした多業種が参加するイベントへの参加といった「出会い」の機会は意義深いものとなります。こうしたチャンスは日常の企業活動のモチベーションアップにもつながるのです。

●産学公交流推進コーナー

大学法人、財団法人大学コンソーシアム京都をはじめ、23団体が参加。今や企業が自前で研究開発をし、技術革新にとりくむ時代ではありません。また、大学も机上の学問に終始していたのでは、実践力を身につけた学生を養成することはできません。こうした社会的な動向を背景に、大学、研究機関が積極的に企業との連携を進めています。

大学の施設・対応窓口の充実した情報を企業のみなさまに提供し、具体的な共同研究を実現させていきたい。そのためにはBPフェアなど、出会いのチャンスを活かすことが必要です。



出展企業紹介

音と光で21世紀を創造する企業をめざす



栄進電機株式会社 代表取締役 岩内義夫 氏

当社は、音の素材(圧電セラミックスピーカー)、光の素材(LED)を融合した商品開発を推進しています。音と光のコラボレーションで、京都の電子工業界の活性化に貢献できればと考えています。

今回は、「平成16年度創援隊交流会最優秀ビジネスプラン」を受賞した商品を多くの方にご覧いただきたく、出品いたしました。また、京都の焼き物や手描き友禅などの伝統工芸との共同開発をすすめています。その成果の一端も展示いたしました。

今回の受賞を励みに、さらなる技術開発と事業展開を推進していきます。

部分最適から全体最適モノづくりのご提案



NKE株式会社 取締役社長 中村圭二 氏

当社は、モノづくりシステムの構築、最適化の実現に必要な機器、セル構成機器、搬送機器、省配線機器、ネットワーク機器などを開発しています。工場現場の改善、情報化をBBS(ブロックビルディングシステム)で具現化し、より効率的、総合的な全体最適のモノづくりを提案しています。

さらなる飛躍のために、お客様の立場で、お客様と共に取り組み、お客様の価値創造のお役に立ち、信頼される企業になることを目指しています。工場の全体最適モノづくりを提案するリーディングカンパニーとして、機器やシステムを展示しました。

エレクトロニクス分野の多様なニーズに独自の技術開発力でお応えします



日本電気化学株式会社 営業部 営業2課 湯浅聖 氏

当社は、精密板金をはじめ、プリント配線板、ネームプレート、パネルスイッチそしてOEMユニットシステムなどエレクトロニクス分野において多彩な事業領域で独自の製品開発を推進しています。

今回の展示では、これらの多彩な製品群を展示し、Q・C・Dトータルでお客様のニーズに対応する企業であること、そして当社の技術の一端をご確認いただけたと考えています。

また、開発段階からお客様とともに、開発していく企業ポリシーなど、より多くの来場者に知っていただくため、Face to Faceの対応を心がけました。新しいお客様との情報交換が図れました。

「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～



(社)関西ニュービジネス協議会会長
三洋電機(株)代表取締役会長
井植 敏氏

<講師プロフィール>

昭和7年東京生まれ。昭和31年、三洋電機(株)に入社。昭和36年に取締役、昭和61年に代表取締役社長、平成4年に代表取締役会長兼CEO、平成16年に代表取締役会長兼取締役会議長に就任。現在、大阪商工会議所副会頭、(社)関西ニュービジネス協議会会長、(社)大阪府工業協会会長などを兼任する。

リスクマネジメント再考の時代

時代は毎日のように変化を続けています。この変化の波の中でどう過ごして行けばよいのか、私たちはつねに考えなければなりません。

昨年、当社はこれまで経験したことのない大きな問題に直面しました。台風、大雨によって淡路島の生産拠点が未曾有の水害にあい、10月23日の新潟県中越地震では、半導体のメイン工場である小千谷の工場が800億円の被害をこうむる大打撃を受けました。先輩たちがこつこつと築きあげたものを一瞬にしてなくし、現在も、未決裁の問題を抱えながら、どのように再スタートを切るべきかを考えています。ハイテク産業がこのような打撃にどう備えるかというリスクマネジメントの問題は、しっかりと考えておかなければならない問題だと痛感しています。

災害への備えだけではありません。たとえば、アジアの経済が大きな成長を遂げたことによって、昨年は鉄・石油などが高騰しました。材料が値上がりしたからといって売値をあげるのではマーケットから見離される。それをどう克服するのか。また従来、材料の価格は需給のバランスによって変動すると考えてきましたが、いまやハイテクの基礎材料は投機の対象として扱われ、その影響を無視できなくなっています。このようにさまざまな「新しいリスク」に対するマネジメントも考えなければならない時代です。

変化への「挑戦」がビジネスチャンスを生みだす

最近、企業の合併がものすごい勢いで世界的に行なわれてきました。IBMのパソコン事業が中国のメーカーに売却され、アメリカの流通業界では、シアーズ・ローバックがKマートに買収されました。夢にも思わなかった大きな変化が至る所で起こっているのです。

日本国内の政治や行政の分野においても、たくさん問題が表面化してきています。時代の変化に合わせて変革を重ねてきた民間企業に比べて、行政のシステムは時代に乗れなかった。それが一つの原因ではないかと思いますが、その解決策については、20年、30年、50年という先を見て、どうあるべきかを考

えなければなりません。

産業界だけでなく、社会全体として、さまざまな問題が次々に起こることを考え、つねに変化に挑戦していくことが大切です。その変化こそが、われわれにとってビジネスのチャンスだという捉え方をしなければならぬ。つねに安定し成長し続けるんだというようなことを夢見てはいられないのです。

伸びるアジアの企業

韓国は1997年の金融恐慌のとき国をあげて「選択と集中」を実証しました。エレクトロニクスの分野では、大きなメーカー4社が2社に集約されました。その1社であるサムソン電子はいま大変な成長を遂げ、昨年、税引後の利益が1兆円を越えました。

一方、インドにも世界の注目が集まっています。ソフトウェアなど知的産業の分野で、大きく伸びているからです。代表的なのはバンガロールという町で、いまやソフト開発の中心です。アメリカのIT産業のソフト開発部隊はほとんどがインドにあります。今後、ソフトウェア分野の競争は、インドとどのように棲み分けをしていくか、インドといかにうまくつきあうかを考えていくことが鍵になりそうです。

当社が一昨年に包括的提携をした、中国のハイアールも注目企業の一つです。この会社は今年で21年目ですが、冷蔵庫の生産量は年間500万台を超え世界一です。特にワインセラーは全米で50%のシェアを持っています。日本人はマーケティングに長けていると思っていたのですが、中国の人たちのマーケティング力も素晴らしい。アメリカでここ10年ほどのあいだにワインを飲む人が増えたことと、アメリカでは日曜日にお酒を売ってはいけない都市があることに目をつけた。大衆向けのワインセラーがきっと売れると考えたハイアールの読みは的中して大きなシェアを占めるに至ったのです。このように、インドや中国の会社がものすごい力をつけてきています。

世界が狙う大市場で日本はどう闘うのか

中国とインドの人口は10億人以上。これらの国の経済が成長率10%前後で成長していくのは、すごいことです。材料の問題、食料の問題、あらゆる問題において、世界的に影響を及ぼすことは言うまでもありません。世界中の企業が、21世紀には中国やインドのマーケットに物売ることを考えていかなければ絶対に成長できないと考えている。その競争は熾烈です。最近の中国では、ものすごい勢いで規制が撤廃されつつあります。それにとまって、大きなマーケットである中国へ、世界中の企業が殺到しています。

われわれも、アジアに向かってどのように事業を拡大していくかを、さらに積極的に考えていかなければなりません。

アジアの中で先進国と言えるのが日本、韓国、シンガポール、

台湾かと思います。そのうちシンガポールは観光事業やサービス産業にもものすごく力を入れていて、サービス産業の拠点になっています。それだけにチャンギ空港も評価が高く、世界の空港ランキングではつねに上位です。

台湾は華僑のネットワークをうまく使いコーディネーションしていく力に優れている。また、アメリカで勉強した人たちが、優遇政策などを設けて台湾に引き戻した。これは台湾の知的水準を引き上げる意味で成功したのだらうと思います。エレクトロニクス関連の特許出願件数を見ても、アメリカ、日本について3番目に多いのが台湾です。

では、日本はどうするか。中国やインドをはじめとするアジアのマーケットに対して、日本独自の物や技術をどのようにして売っていくかを考えなければなりません。最近、農林水産業の関係でも、日本の安全性の高い食品をいかにして外国に売っていくかを考えはじめています。これから先、国際競争の中で生き残るために、われわれはつねに新しい技術開発と新しい商品をもって、アジアの市場に挑戦していかなければならないと思います。

挑戦に不可欠な「気力」

大変な勢いで伸びている韓国のサムソン電子は、1969年に三洋電機との合併でスタートをした会社です。訪問すると「私たちが一緒につくった会社がこんなに変わってしまったのか」と本当に驚かされます。社屋も第三世代の建物に変わりました。この35年のあいだに私たちが、サムソンにこんなに差をつけられてしまった原因はどこにあるのか。やはり甘えというものではなかったか。新しいことにチャレンジしていく意欲、気力が、いまの日本には欠けていると私は思います。戦後の日本にはあったのに、です。

サムソンの新入社員研修などを見ると、精神的にも肉体的にも厳しい訓練をして、気力や愛社精神について徹底的に教え込んでいます。もちろんそのやり方についていけない人もいますから、さまざまな社会の歪みを生み出している面もありますが、気力の充実に向けて企業も社員一人ひとりも努力してきたことが底力になっている面は否定できないと感じています。

私たちも、気力の充実ということに対して、みんなが考え直さなければなりません。苦しいものを乗り越えて、新しいものに挑戦をしていく気持ちを持ち続けていかなければならないということです。これを教育のせいにしてしまったり、人のせいにしてしまうことが、あまりにも多すぎる。自分自身がもう一度、気力をふりしぼって挑戦をしていかなければならないと思います。これは企業規模の大小に関係ありません。そういう情熱、そして絶対にとことんやり遂げてしまうんだという執念が、いま必要です。

「環境」をキーワードにニュービジネスを拓く

そういう情熱をもって、日本がいま挑むべき一番大きなテーマは「環境」だと私は思っています。世界が「京都議定書」に向けてやっと動きはじめたいま、京都の名は世界中に知れ渡りました。それはビジネスの面でも、京都にとって、そして日本にとって大きなアドバンテージになるのではないのでしょうか。21世紀は地球の再生に向かって、日本が先頭に立って挑戦をしていかなければならない。とくにその発信は、京都からやっていかなければならないと思うわけです。

三洋電機のコーポレート・スローガンは「人と・地球が大好き

です」。当社としても、世界の人々から、そういう思いやりのある会社であると認めてもらえるようにしたい。だから、環境に対する挑戦をしていこうとしているわけです。

そのいちばん大きなメッセージは、東海道新幹線から岐阜羽島近くに見える太陽光発電のソーラー・モニュメント「ソーラー・アーク」です。発電した電気代相当額を三洋エコ基金に繰り入れ、世界中の環境ボランティア活動を応援しています。親子で環境について学べる学習の場も提供しています。太陽光発電を利用した野菜の水耕栽培も始めました。その栽培設備やノウハウは当社の新しいビジネスに育てていきたいと考えています。

その他、自動車のガソリンやディーゼルのオイルの使用をできるだけ少なくしていくために、自動車搭載用ハイブリッド・バッテリーや、炭酸ガスを冷媒に利用できるCO2のコンプレッサーなど、環境にやさしいものを開発していくことをテーマに私たちは取り組んでいます。

環境問題を一つの突破口にして、これからの日本の新しいビジネスにつなげていくことができると私は思います。「愛知万博」でも、私たちの環境問題への挑戦を世界に向けてアピールしていきたいと考えています。

「人」をつくり「ビジネス」を育てる

ビジネスを起こしていくうえで、いちばん重要なのはやはり「人」です。人をどのようにつくり、育てあげていくか。たとえばハイアール社の人事政策には学ぶべき点があると私は感じています。ホワイトカラーの人たち一人ひとりを、ビジネスユニットとして考えて、会社全体の損益計算書、バランスシート、キャッシュフローを社員一人ひとりに分解して個人の目標を設定し、その達成度によって評価をしていく制度をとっています。いま日本では、自分が税金をいくら納めているかも知らない人が多い。自分自身の資産運用すらできない人が増えています。ハイアールが会社の中で、個人のバランスシートをつくっていることは、企業にとっても、従業員個人の将来に向けた財産管理能力を高める点においても、非常に意味のあることだらうと考えます。

日本には素晴らしい文化、また素晴らしい技術があり、「匠」と呼ばれる技術者がいます。それらをどう継承していくかも考えあわせながら、あらゆる角度から、次の時代、そのまた次の時代を考えることのできる社員を養成していくことが重要であると思います。

知的産業のまちへ

～「京都」のポテンシャルを活かして～

京都は、本当に恵まれていると私は思います。多数の大学があり、若くて優秀な人材をたくさん輩出する町だからです。そして京都には、素晴らしい、どの国にも負けない文化があります。それは表面的なものではない奥の深い文化です。芸術性の高いものがたくさんある。そういう意味では、関西のなかで知的産業化に向かって先頭に立つのは、この京都であらうと思う。日本の優位性は京都にしかないのかもしれない。だからこそ京都をベースにおいて、優位性のある産業をどのように育てていくかを考えたい。われわれ関西に住んでいる者は、その京都の素晴らしいものを勉強しながら、関西の発展のために、また日本企業がアジアのなかで挑戦を続けられるように、努力をしていきたいと考えています。

【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6回創援隊交流会（京都）開催される

創援隊の平成16年度第6回交流会が1月24日（月）、京都の新・都ホテルで開催されました。4社の企業からのプレゼンテーションは、どれもが市場性の高い商品でした。参加者からは専門的な質問が投げかけられ、新年最初にふさわしい交流会となりました。

●ハイテクピンセットHPシリーズ



有限会社シバタシステムサービス
代表取締役社長 柴田 和博 氏
TEL ● 0774-46-0087
FAX ● 0774-46-0701

本商品は、はさむ・吸着する方式ではなく、粘着方式のピンセットです。

以前、電子部品メーカーからチップ部品製造装置の開発を受注した際、チップの取扱いに困りました。最近では精密機器・光学機器業界でも薄小微細化が進んでいますが、微細な部品は、キズ、ホコリからも品質を左右されます。これらのことから、新しいタイプのピンセットを開発すれば、大きな市場が

期待できるのではと考えました。そこで開発したのが、シャープペンシルのような形状の先端から粘着剤が出て、被保持物を粘着保持するピンセットです。最も小さいものでは縦0.3mm・横0.3mmの対象物を扱うことができます。粘着力が弱くなっても、先端のヘッド部を専用クリーナーでクリーニングすることで、カートリッジ1本で約5万～10万回の使用が可能です（シリーズにより異なる）。

吸着式のピンセットにはできない、細い繊維物・微小な球状物・多面カットの宝石類など、本商品が活用できる市場は今後ますます拡大するものと確信しています。電子部品・半導体生産工場、精密・光学機器メーカー、大学などの研究機関、また、宝飾・美術工芸関係への販売支援を、創援隊のみなさまにご支援していただきますようお願いいたします。

●ナノディップコーダー



株式会社SDI
小林 伸晃 氏（関連会社アイテスラ代表取締役）
TEL ● 075-323-0236
FAX ● 075-323-0237

本装置は主に実験用として製作した装置で、クリップされた薄板をタンクの中の湿布液に浸すことにより、両面同時に薄膜を形成することができます。他社製品にない特徴としては、処理速度が10nm/秒という、肉眼では動いていることを確認できないほどの超低速のため、液の粘度を変えることで任意の膜厚をつくることができます。

企業や大学の研究現場では、競争の激しさから、実験道具の開発に時間を費やせないのが現状です。この装置を使うことにより、従来は手動で行っていた作業から解放され、基礎実験に時間をより多く使うことができるようになります。

また、次世代の製品として注目されるフォトニクス結晶を本装置で作製することも可能です。フォトニクス結晶は、光通信、電子部品の小型化に活用できるとされており、大学や大手電機メーカーなどで研究されています。当社は本装置を京都大学へ貸し出し、オパール膜を作製しました。

創援隊のみなさまには、販路拡大のための代理店や研究室の紹介、ナノディップコーダーを活用した付加価値製品の共同開発・販売提携などを希望しています。よろしくお願いいたします。



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

●電子フォームソリューション (FormPat)



デジタルアシスト株式会社
林 裕一氏
TEL ● 050-3356-7516
FAX ● 050-3356-7516

本商品を利用することで、今まで紙の書類で行っていた業務処理をそのまま電子化し、管理可能なフォーム作成とデータベース構築、さらにはワークフロー処理までを行なうことができます。

従来のツールは技術者が利用することを前提としており、だれでも簡単には利用できませんでした。本商品は、既存の紙の書類そのままのイメージ

で設計されており、ユーザーは手書感覚で使うことが可能です。そのため人手の少ない中小企業において、特に効果的なツールになると考えています。

最近、食品の安全性が問題視される中、トレーサビリティ(生産履歴の管理システム)の構築が必要となっています。「FormPat品質管理」は、食品業向けソリューションとして開発しました。従来の書類を効率よく電子化できるソフトとして、注目されています。

現在は直販が多く、代理店開拓が進んでいないのが現状です。顧客からの要望も多様化してきたため今後は、開発に注力し、販売は代理店販売を中心に行っていきたいと考えています。ライセンス販売の代理店の紹介を要望いたします。また、アプリケーションに組み込んでいただけるソフト会社の紹介もお願いいたします。

●クエン酸ダイエット「体感37℃」・内面美容食品「mine」



株式会社データアクション
田中 玲子氏(関連会社康エクス代表取締役)
TEL ● 075-383-4460
FAX ● 075-383-4470

クエン酸ダイエット「体感37℃」:本商品はクエン酸を主成分とし、脂肪燃焼に必要なL-カルニチン、コエンザイムQ10などを配合したダイエット食品です。体温が1℃上がれば、約200Kcalのエネルギーが消費されるといわれています。本食品を摂取していただくと、1時間後には自分で体温の上昇が確認できます。また、低体温の女性が摂取し続けたところ、基礎

体温が徐々に上がったという事例もあります。現在、特許申請中です。

内面美容食品「mine」:ナチュラルアセチルグルコサミンの経口摂取が美肌に有効であるという学術雑誌の論文から、「mine」は開発されました。摂取したナチュラルアセチルグルコサミンは、体内でヒアルロン酸となり、肌を美しくします。1週間で効果が期待でき、モニター100人中95人がうるおい・なめらかさを実感しています。

男女幅広い世代で健康・美容に関心が高まっている中、ふたつの商品の市場は広範だと考えています。販売方法として、インターネットで情報提供し、お客さまに低価格でサンプルを送付し、モニターになっていただくことを考えています。創援隊のみならずには販路開拓として、OEM先、テレビショッピングの紹介などをお願いいたします。

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:shinjigyo@ki21.jp

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。



未来を創る。
ムラタの部品が

Innovator in Electronics
muRata
村田製作所

株式会社村田製作所 本社:〒617-8555京都府長岡京市東神足1丁目10番1号 お問い合わせ先:総務部 phone:075-955-6786 <http://www.murata.co.jp/>

山紫水明の古都に新たな産学公連携の歴史を創出する

京都府立医科大学リエゾンオフィス

京都府立医科大学リエゾンオフィスは、「新たな知」の創造・知の還元に向けたインターフェイスとして、本学の教員・研究者と産業界及び京都府を中心とする行政機関を仲介し、古都京都における産学公連携の新たな歴史の創出を目指した活動を積極的に推進しています。主な活動を以下にご紹介いたします。



研究情報等の提供に関すること

民間企業等への研究情報の提供、産学公連携に関するフォーラムや研修会等の開催など
 ・研究者要覧を作成し、学内シーズについて情報提供を行っています。
 ・産学公連携について、本学主催のフォーラムを開催しています。

技術移転に関すること

学内知的財産の産業化、民間企業との共同研究の推進など
 共同研究…本学の教員と民間企業等が共通の研究課題に対して、共同又は分担して研究する制度です。本学においては、「京都府立医科大学共同研究取扱規程」を定め、共同研究が円滑に進むよう制度を整備しています。
 受託研究…民間企業等からの委託を受けて、本学の教員が研究を行う制度です。共同研究と同様に「京都府立医科大学受託研究取扱規程」を定め、受託研究が円滑に進むよう制度を整備しています。

※技術相談は随時受け付けていますのでお気軽に御相談ください

その他産学公連携に関すること

寄附講座の受入れ、他団体との連携など

特徴

- 1 医学科・看護学科を設置する本学は、医学・医療・看護の研究教育及び実践にもとづくトータルヘルスサイエンスに関する情報提供が可能です。
- 2 府立の大学として、京都府の商工部をはじめとした行政機関との幅広い連携により、地域に根ざした産学公連携を推進しています。

最近の主な活動状況

- 1 交流会等の開催
 - (1) 「京都府立医科大学リエゾンフォーラム」の開催(3月14日)
 - (2) 行政・産業界等との連携推進
 - ・「京都次世代医療研究会」の開催
 - ・「バイオ分野チャレンジ研究会」への参画
 - ・「文理融合・文系産学連携促進事業」への参加
 - ・各団体が実施するイベントへの参加
- 2 知的財産に関する取り組み
「知的財産セミナー」の開催
- 3 その他、技術相談等への対応・共同研究の推進等

【お問い合わせ先】

京都府立医科大学リエゾンオフィス

TEL:075-251-5208 FAX:075-211-7093
E-mail:kikaku01@koto.kpu-m.ac.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

.com Mate検定講座 参加者募集のご案内

本当に必要な知識を身につけてインターネットを活用していますか？
あなたの「インターネット力(ちから)」を診断しましょう！

インターネットは情報収集の手段として、欠かせないものです。しかし、インターネットを自己流で使っている人がほとんどではないでしょうか？ 自己流で扱っている、その結果…

- セキュリティに無頓着なため「ウイルス」や「クラッキング」の被害に見舞われる。
- 「ネチケツ」についての理解が低いために、知らずマナー違反を犯してしまう。
- 基本的な用語や概念を知らないため、些細なトラブルでも自己解決できない。

等々、こんなことになっていませんか？ そこで、インターネットをユーザレベルで安全且つ適正に使用出来る能力があるかどうかを図る「.comMate」(NTTコミュニケーションズ)の検定講座を開催します。

講座の目標： 「パソコンやインターネットを利用するうえでの基礎知識を押さえる」
「あなたの「インターネット力」について、満足できる評価を得る」

開催日程 ● 初日:3月9日 / 2日目:3月15日 / 3日目:3月18日 / 最終日:3月22日

※開催時間はいずれも午後1時30分から4時30分まで

カリキュラム ● 初 日：「.comMate」説明、e-learningによる模擬試験

2・3日目：e-learningによる自己学習で基礎知識の整理

最 終 日：e-learningによる模擬試験、「.comMate」受験実施

※検定を受けられた方には「認定証・コメント付きスコアシート」を後日送付いたします。

※2日目、3日目については自由参加です。

受講料 ● 5,000円(テキスト付、税込)

お申込/お問合せ先 ● (財)京都産業21 産業情報部

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

お知らせ

(財)京都産業21のホームページをリニューアルいたしました
<http://www.ki21.jp/>



輝きのブレイクスルー。

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

京都産業21が設備投資を応援します!

企業の方が必要な設備を導入しようとする時、希望される設備を財団が代わってメーカーやディーラーから購入して、その設備を長期かつ低利で割賦販売またはリースする制度です。

区分	割賦販売	リース
対象企業	原則、従業員20人以下(ただし、商業・サービス業等は、5名以下)の企業ですが、最大50名以下の方も利用可能です。	
対象設備	機械設備等(土地、建物、構築物、賃貸借用設備等は対象外)	
対象設備の金額	実績が1年以上あれば100万円~6,000万円まで利用可能です。	
割賦期間及びリース期間	7年以内(償還期間) (ただし、法定耐用年数以内)	3~7年 (法定耐用年数に応じて)
割賦損料率及び月額リース料率	年2.50% (設備価格の10%の保証金が契約時に必要です)	3年2.990% 4年2.296% 5年1.868% 6年1.592% 7年1.390%
連帯保証人	一定の要件を満たす連帯保証人が必要です。	

割賦販売とリース、どちらにしますか?

それぞれの特徴をご理解のうえ、皆様に合った方をお選びください。

	割 賦	リ ー ス
所有権	・完済まで財団に所有権があり、完済すると所有権が割賦企業に移転します。	・リース期間中及びリース期間終了後においても所有権は財団にあります。 (リース期間満了後は、返還するか再リースするかを選択していただけます。)
トータルコスト	・償還は6ヶ月据え置きです。 ・設備価格相当分は減価償却ができます。また、割賦損料部分は経費処理できます。 ・償還期間が法定耐用年数以内であれば最長7年と長期であるため、月々の償還負担が軽減できます。	・リース料は経費として全額経費処理できます。(そのため、節税効果があります) ・減価償却、固定資産税、損害保険料の支払いなどは財団が負担します。(管理事務も不要) ・契約時に自己資金が不要です。
留意事項等	・契約時に保証金として設備金額の10%を納付していただけます。 ・財団を受取人とした損害保険(火災保険)をかけていただけます。(保険料は企業負担) ・割賦設備の固定資産税を負担しなければなりません。 ・維持管理費は負担していただけます。	・維持管理費は負担していただけます。 ・リース期間中は、リース設備の更新及び中途解約はできません。 ・リース期間満了後、ご希望により、原契約の1か月分のリース料で1年間の再リース契約が可能です。再リースは何回でもできます。 ・リース設備は再販可能なものに限りです。

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



京都銀行

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

お客様の
声

3Dデータを活用した様々なRP技術で「どこにも負けない高速試作」を推進



株式会社クロスエフェクト
代表取締役 竹田正俊 氏

住 所 ● 京都市伏見区竹田藁屋町43
TEL ● 075-622-2600
FAX ● 075-622-4700
URL ● <http://www.xeffect.com>
業 種 ● 短納期樹脂試作品製作

● 御社の事業内容をお聞かせください。

当社はプラスチック製品の試作品製作を光造形や真空注型、簡易金型を使って提供しています。年々厳しくなってくる大手開発メーカーからの要求である「短納期試作」に柔軟に答えていく為、当社では「セブンモールドシステム」(独自規格による平均7日間で簡易金型を完成させるシステム)を開発しました。これにより超短納期で樹脂成形品を提供でき、市場へのタイムリーな製品投入を可能にしました。

また上記以外では、3Dデジタイザーを駆使し、図面レスからのモノ造りに取り組んでいます。デザイナーが手作りで仕上げた発泡モデルやクレイモデルを直接デジタイジングし、2次元図面を作成する事なしに直接3Dデータを作成する事が可能です。常にモノ造りの上流工程を見つめ、設計者の意図を確実にカタチにしていく事を心掛けています。

これらに光造形や真空注型による最先端のモデリング技術を組み合わせる事で、顧客が求めているものに常に答えられるようにしています。

● 設備貸与制度を利用して、いかがですか。

財団主催の展示会に何度か出展させていただき、財団職員の方と親しくなりました。いろいろ相談をさせていただいて、設備貸与制度があることを知りました。詳しく説明をしていただき、今回はじめてこの制度を活用しました。

新しい事業展開に、今回の射出成形機の導入は必要不可欠の設備で、色々な角度から専門的かつ的確なアドバイスをいただき、設備貸与制度の導入を決断しました。今後も事業展開にあわせて貸与制度を積極的に活用していきたいと考えています。

● 今後の具体的な展開について、お聞かせください。

昨夏、「京都試作ネット」に加入しました。京都を試作の一大集積地にするという大きなビジョンを参加メンバー全員が持つ「モノ造りの最強軍団」であります。スピードと柔軟性が要求される「試作事業」を京都に集約し、さらには成長させる事によって、加速度的に当社の技術力は飛躍出来ると信じています。

京都試作ネットと共に日本一の開発サポーターを目指して行きたいと思っています。

【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

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

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4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	発注条件							
				必要設備	材料等	数量	金額	支払条件	希望地域	運搬	備考
機-1	精密小物部品(アルミ、SUS、鉄)	汎用旋盤・汎用フライス加工	京都市上京区 1000万円 25名	汎用旋盤・汎用フライス他		1~10/lot 話し合い		20日× 翌月20日支払 30万円/毎月120日	不問	話し合い	継続取引希望
機-2	精密機械部品(ねじ切り盤、圧造機械、検査機等)	機械加工	京都府城陽市 個人 1名	NCフライス、NC旋盤他		単品 話し合い		月末日× 翌月末日支払 全額現金	京都 南部地域	受注側 持ち	継続取引希望
機-3	精密機械部品(ステン、鉄、アルミ)小物~大物	機械加工	京都市南区 1000万円 18名	MC、NC旋盤、NCフライス他		話し合い 話し合い		20日× 翌月10日支払 全額現金	不問	受注側 持ち	継続取引希望
機-4	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	京都南部 希望	受注側 持ち	個人又は 小規模の方に限る BPNet No.093
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	プリント基板のチップ部品・ディスクリット部品の実装、無鉛半田にも対応	電気・電子関連機器	京都府亀岡市 400万円 5名	リフロー、静止半田槽、噴流半田槽、乾燥炉、エアコンプレッサー、リードカッター、実態顕微鏡他	単品~	京都府 南部地域	経験20年
機-2	産業用精密機器	精密板金加工、プレス(抜き・絞り・曲げの全工程)加工、一般溶接加工	京都府久御山町 1000万円 27名	NCタレットパンチプレス、CO2レーザー、インテリジェント自動倉庫、NCプレスブレーキ、シャーリング、A/Cサーボブレーキ、パワープレス、セットブレーキ、コーナーシャー、コンターマシン、パトリ機、溶接機他	多品種少量	関西地域	BPNet No.282
機-3	目視及び顕微鏡検査又は小物手作業	電子部品及び携帯電話関係、全般小物類	京都府亀岡市 個人 10名	顕微鏡、クリーンルーム検査室(湿度管理)	話し合い	京都府内	経験21年、小規模であるが故に小回りがモットー、運搬は、箱型アルミ/パレット付トラック有り。
機-4	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-5	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-6	プリント基板のディスクリット部品実装、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、パワ盤他	話し合い	京都府南部	BPNet No.270
機-7	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-8	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	

「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	ベンチレース	勝倉、7.3-TL、φ1~20、コレット	話し合い
002	ワークステーション	Sun、Sun Ultra80、Model1450、PGX(エックス)32、 2000年11月製造、(付属)OS Solaris2.6	10万円
003	オシロスコープ	KENWOOD、CS-4035、40MHz、 1992年製造、(付属)プローブ2本	無償

買いたいコーナー

No.	機械名	形式・能力等	希望価格
001	定盤箱型(機械仕上、一般作業用)	1000×2000又は1500、上面が平らで歪みのないもの	話し合い

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



お知らせ
Information

リング 「京都産業21環の会<KSR>」へのご案内

昭和46年に発足した「京都産業21協会<KSK>」(※発足時は京都府下請企業振興協会協力会、その後、京都府中小企業振興公社協力会)が、それまでの単なる情報収集や交流の場ではなく、メンバー同士が連携してビジネスに結びつく活動を展開していこうと、平成16年に名称も「京都産業21環の会<KSR>」と改めました。また、新たな入会者も募集しております。

「新連携グループ」へのご案内

皆様も新連携グループに参加しませんか?やる気のある企業同士が同じ目標を持って集まったグループを創り、そのグループ活動を基に、会員の「連携」の促進と「自立」を図っていくことにしました。現在、6つのグループが積極的に事業展開を図っております。(2005年2月28日現在)なお、KSRでは6つのグループに続く、新たなグループの結成を目指し、会員に呼びかけております。

詳しくはホームページをご覧ください。→<http://www.ki21.jp/business/group/ksr/index.htm>

- 設立 ● 1971年(昭和46年)1月12日
- 役員 ● 会長 中村圭二 [NKE株式会社 社長] ほか19名
- 会員数 ● 407名(平成17年2月28日現在)
- 事業 ● 連携活動、講演会、会員企業の自立化推進、情報交換、会員親睦等
- 年会費 ● 5,000円(入会金1,000円)

【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内(事務局)

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

March 2005.3.

April 2005.4.

1 火				1 金	
2 水	第3回 小さな会社の人事戦略 日時 3月2日(水) 18:00~21:00 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		2 土	
3 木				3 日	
4 金				4 月	
5 土	後継者育成研修 日時 3月7日(月) 14:00~17:00 3月8日(火) 14:00~17:00 場所 KRP京都府産業プラザ5F			5 火	
6 日				6 水	
7 月	第8回 創援隊交流会 日時 3月8日(火) 14:00~17:00 新・都ホテル	取引適正化無料法律相談日 (相談時間 13:30~16:00)		7 木	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
8 火				8 金	新入社員研修 日時 4月7日(木) 4月8日(金) 10:00~17:00 場所 KRP京都府産業プラザ5F
9 水	.com Mate検定講座 日時 3月9日(水) 13:30~16:30 場所 KRP京都府産業プラザ2F	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日		9 土	
10 木	第4回 小さな会社の人事戦略 日時 3月9日(水) 18:00~21:00 場所 KRP京都府産業プラザ5F			10 日	
11 金				11 月	
12 土	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			12 火	取引適正化無料法律相談日 (相談時間 13:30~16:00)
13 日	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			13 水	
14 月				14 木	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
15 火	.com Mate検定講座 日時 3月15日(火) 13:30~16:30 場所 KRP京都府産業プラザ2F	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日		15 金	新入社員研修 日時 4月14日(木) 4月15日(金) 10:00~17:00 場所 KRP京都府産業プラザ5F
16 水	第5回 小さな会社の人事戦略 日時 3月16日(水) 18:00~21:30 場所 KRP京都府産業プラザ5F			16 土	
17 木	.com Mate検定講座 日時 3月18日(金) 13:30~16:30 場所 KRP京都府産業プラザ2F			17 日	
18 金				18 月	
19 土	.com Mate検定講座 日時 3月22日(火) 13:30~16:30 場所 KRP京都府産業プラザ2F	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日		19 火	
20 日				20 水	
21 月	.com Mate検定講座 日時 3月23日(水) 14:30~ 場所 京都全日空ホテル			21 木	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
22 火	異業種交流会 げんき交流Kyoto 日時 3月23日(水) 14:30~ 場所 京都全日空ホテル	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日		22 金	
23 水	最終回 小さな会社の人事戦略 日時 3月23日(水) 18:00~21:00 場所 KRP京都府産業プラザ5F			23 土	
24 木				24 日	
25 金				25 月	
26 土				26 火	
27 日				27 水	
28 月	KSRキラメキ交流サロン 日時 3月29日(火) 18:00~ 場所 ぎをん小森			28 木	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
29 火				29 金	
30 水				30 土	
31 木					

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。

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

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

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