

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。

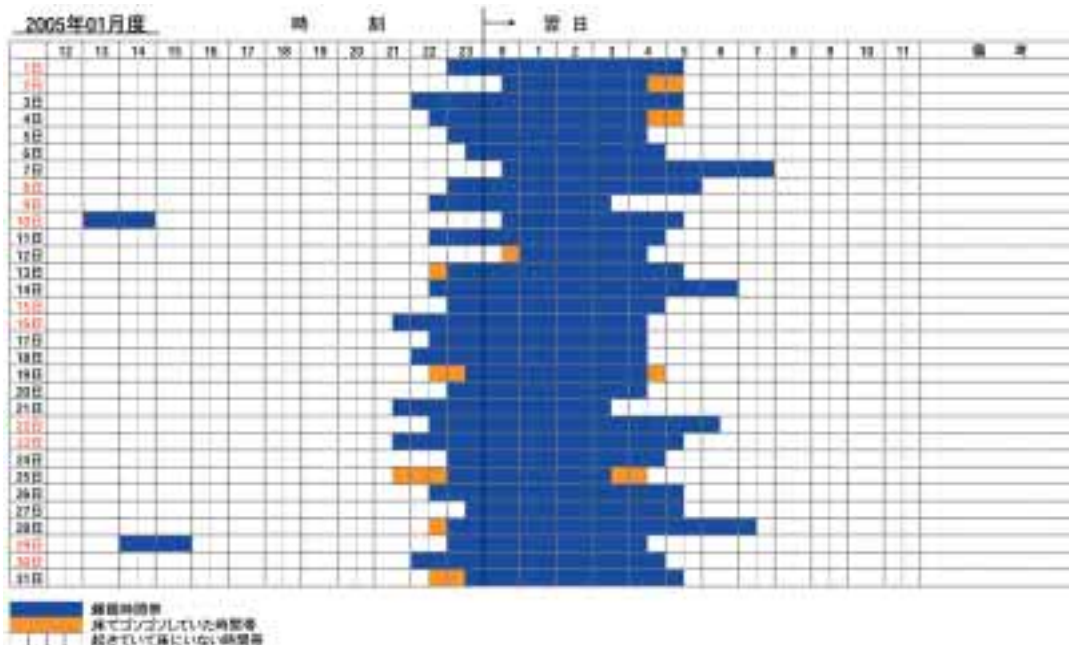
●グループで取り組んでおられる事業テーマは、 どういう経過で決定されたのですか？

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、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義しました。



●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。高い技術を持続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応えます



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を売ること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。それにともなって、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々を、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