

# 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

04 April. 2005. No.019

<http://www.ki21.jp>

## CONTENTS

事業計画	1
財団新体制	2
新京都ブランドレポート⑧	3 ▶ 4
新京都ブランドレポート⑨	5 ▶ 6
京都“ぎじゅつ”フォーラム2005	7 ▶ 8
人づくり塾	9 ▶ 10
産学公連携 大学リエゾンオフィス紹介	11
産学公連携研究開発資金支援事業	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 京都産業21

Kyoto Industrial Support Organization 21

# 平成17年度 (財)京都産業21の事業

財団法人京都産業21では、平成15年3月に策定した「ミッションステートメント(基本理念及び行動指針)」の具現化を進めるため、昨年3月に「中期計画」を策定しました。

「中期計画」の2年目にあたる平成17年度においては、計画で定める基本方針(①京都企業の交流・活動拠点の構築、②顧客視点で企業活動をサポートする強力な知的集団の形成、③経営環境の変化に柔軟かつ機動的に対応する運営基盤の実現)にもとづき、以下の5項目を重点として積極的に取り組みます。

## 1. ワンストップサービス機能の強化拡充

顧客である中小企業の様々な相談や要望に対して、ワンストップでの相談対応が可能となる様、総合的相談窓口を京都府中小企業技術センター(旧京都府中小企業総合センター)と協調して設置、利便性の向上を図ります。

## 2. 試作産業プラットフォームの構築

「試作は京都」の合言葉で、試作産業のメッカを目指して京都試作産業プラットフォームの構築を行います。

## 3. 産学連携の推進

産学公が連携する研究開発等を積極的に推進するとともに、大学との連携を更に強化して、京都の優れた技術・人材と知的資源を活かした独創的技術や新しい商品・サービスの開発、新技術の創出を促進します。

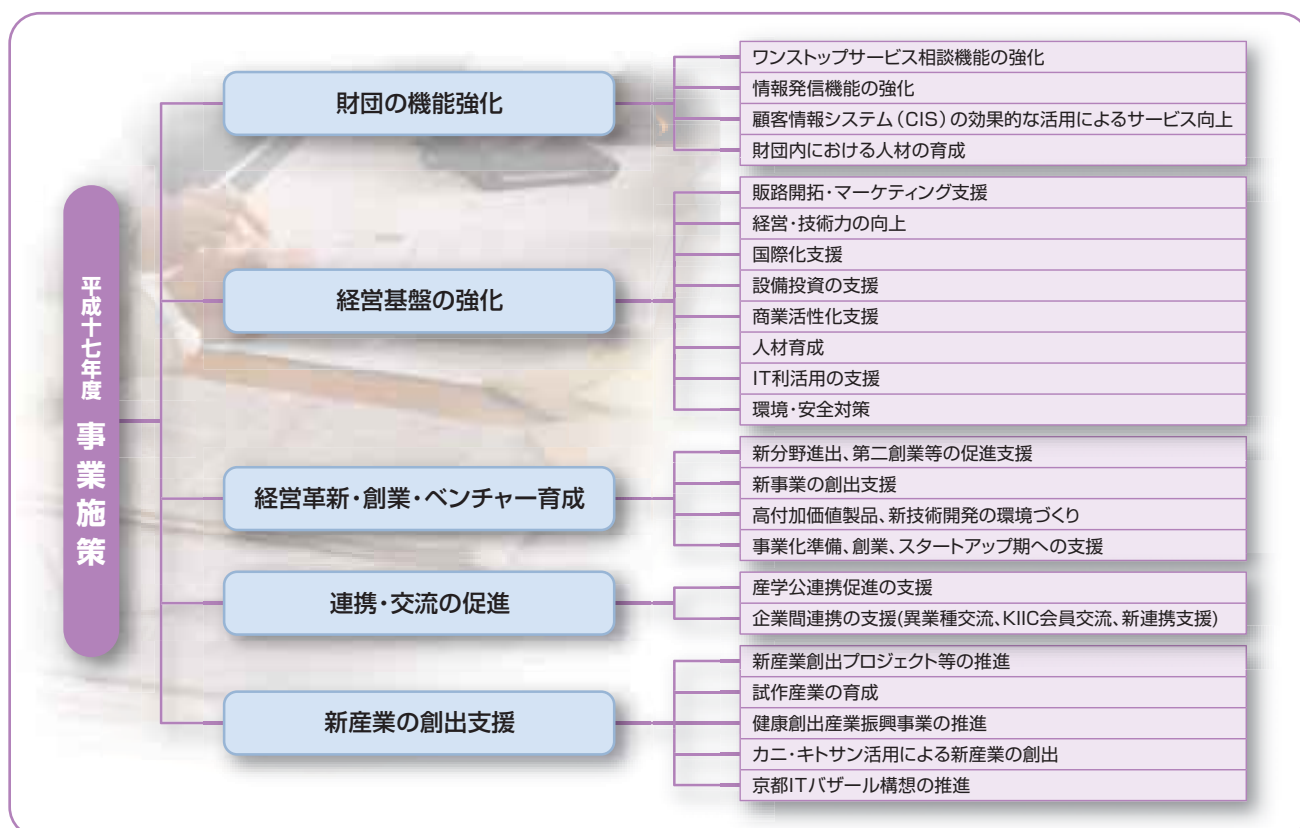
## 4. 京都府中小企業技術センター(旧京都府中小企業総合センター)の業務移管に伴う、財団業務の拡充強化

京都府中小企業技術センターから、経営部門の業務が移管されたことにより、経営部門の支援として提供するサービス内容の充実を図った上、その質の更なる向上を目指します。

## 5. 顧客情報システム(CIS)の効率的な活用によるサービス向上

顧客に対する一層のサービス向上を図るため、顧客情報システム(CIS)を用いて、顧客とのコミュニケーション情報をデータベース化するとともに、効果的に活用することにより、顧客の企業活動に役立つ質の高いサービスを提供します。

事業施策の推進にあたっては、各部門別、機能別に予算財源に裏打ちされた実行計画を定め、計画的な執行を図るとともに、国、京都府、市をはじめ、支援機関、大学、研究機関、企業、金融機関等との連携を更に強めます。





# 財団の事務局新体制

当財団では、平成17年4月1日付けで人事異動を行い、新たな事務局体制で各事業を実施しておりますので、よろしくお願いいたします。

<p><b>専務理事</b> 高橋 善男</p> <p><b>常務理事</b> 道前 正治</p> <p><b>理事</b> 増田 清</p> <p><b>審議役</b> 中村 彰</p>	<p><b>総務部</b> 総務部長 村山 芳登</p> <p><b>総務・経理グループ</b> 次長・グループ長 駒 忠恭</p> <p>課長補佐 三枝真喜子</p> <p>係長 安東 正浩</p> <p>副主任 田村 浩二</p> <p><b>企画広報グループ</b> 課長・グループ長 田中 力</p> <p>課長補佐 豊田 英孝</p> <p>副主任 鈴木 陽介</p> <p><b>お客様相談室</b> お客様相談室長 井上 茂</p> <p><b>ものづくり相談グループ</b> グループ長(兼) 井上 茂</p> <p><b>あきないサポートグループ</b> 課長・グループ長 辻 一幸</p> <p>業務推進役 穂満 典子</p> <p><b>産業情報部</b> 産業情報部長 徳田 秀明</p> <p><b>IT推進グループ</b> グループ長 原田 章司</p> <p>副主任 魚島 和晃</p> <p><b>人材開発グループ</b> 係長・グループ長 巽 健次</p> <p>主任 吉田 忠嗣</p>	<p><b>企業間交流推進グループ</b> 課長・グループ長 井上 正一</p> <p>係長(兼) 巽 健次</p> <p>主任(兼) 吉田 忠嗣</p> <p><b>試作産業プラットフォーム構築グループ</b> 課長・グループ長 小林 章一</p> <p><b>産業振興部</b> 産業振興部長 坂本 悦二</p> <p><b>マーケティング支援グループ</b> 課長・グループ長 石田 豊</p> <p>担当課長 田中 権一</p> <p>係長 鳴海 勢介</p> <p>主事 土屋 幹代</p> <p><b>企業連携推進グループ</b> 審議役・グループ長 延廣 正治</p> <p>担当課長 中村 猛</p> <p><b>設備導入支援グループ</b> 担当部長・グループ長 田平 照雄</p> <p>担当課長(兼) 田中 権一</p> <p>課長補佐 小嶋 秀和</p> <p>業務推進役 富田 修</p> <p><b>新事業支援部</b> 新事業支援部長 岡嶋 修司</p> <p><b>経営品質グループ</b> 課長・グループ長 森西 栄治</p> <p>主幹(兼) 豊岡 満男</p> <p>係長(兼) 小寺 祐人</p> <p>主任 内田 真人</p> <p><b>経営革新グループ</b> 主幹・グループ長 豊岡 満男</p> <p>係長(兼) 足立 貴雄</p> <p>係長 小寺 祐人</p>	<p>主任 小倉 丈寿</p> <p>副主任(兼) 堀 将季</p> <p><b>ベンチャー支援グループ</b> 審議役・グループ長 泉 正嗣</p> <p>審議役 藤本 潤也</p> <p>係長 足立 貴雄</p> <p><b>創業・産学公支援グループ</b> 課長・グループ長 新田 稔</p> <p>係長 坪内 貴子</p> <p>主任(兼) 小倉 丈寿</p> <p>副主任 堀 将季</p> <p><b>海外ビジネスサポートセンター</b> 業務推進役 河野 修一</p> <p><b>北部支所</b> 所長 嶋田 勇</p> <p>業務推進役 岡川 逸郎</p> <p><b>けいはんな支所</b> 所長 金田 修</p> <p><b>退任(3月31日付け)</b> <b>総務部</b> 課長補佐 戸谷 晃</p> <p><b>産業振興部</b> 主幹 吉岡 博</p> <p>課長補佐・グループ長 澤井 照明</p> <p>調査役 浅野 久廣</p> <p>業務推進役 家田 清司</p> <p><b>新事業支援部</b> 主幹 松永 行利</p> <p><b>北部支所</b> 所長補佐 坂根 房昭</p>
--	---	---	--

**総務部**

- 総務・経理グループ  
TEL: 075-315-9234 FAX: 075-315-9091
- 企画広報グループ  
TEL: 075-315-9234 FAX: 075-315-9091

**お客様相談室**

- ものづくり相談グループ  
TEL: 075-315-8660 FAX: 075-315-9091
- あきないサポートグループ  
TEL: 075-315-9090 FAX: 075-315-9091

**産業情報部**

- IT推進グループ  
TEL: 075-315-8677 FAX: 075-314-4720
- 人材開発グループ  
TEL: 075-315-8677 FAX: 075-314-4720
- 企業間交流推進グループ  
TEL: 075-315-8677 FAX: 075-314-4720

- 試作産業プラットフォーム構築グループ  
TEL: 075-315-8677 FAX: 075-314-4720

**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
- 企業連携推進グループ  
TEL: 075-315-8590 FAX: 075-315-9240
- 設備導入支援グループ  
TEL: 075-315-8591 FAX: 075-315-9240

**新事業支援部**

- 経営品質グループ  
TEL: 075-315-8848 FAX: 075-323-5211
- 経営革新グループ  
TEL: 075-315-8848 FAX: 075-323-5211
- ベンチャー支援グループ  
TEL: 075-315-8848 FAX: 075-323-5211
- 創業・産学公支援グループ  
TEL: 075-315-9425 FAX: 075-323-5211

**海外ビジネスサポートセンター**

TEL: 075-325-2075 FAX: 075-325-2075

**北部支所**

〒627-0011  
京都府京丹後市峰山町丹波139-1  
(京都府織物・機械金属振興センター内)  
TEL: 0772-69-3675 FAX: 0772-69-3880  
e-mail: n-shisho@ki21.jp

**けいはんな支所**

〒619-0237  
京都府相楽郡精華町光台1-7  
(けいはんなプラザ内)  
TEL: 0774-95-5028 FAX: 0774-98-2202  
e-mail: keihanna@ki21.jp

# 「ニューヨーク国際ギフトフェア」に初出展 京都の伝統産業の商品力・技術力を全世界のバイヤーにアピール

## レポート⑧ (財)京都産業21 KIIC会員交流事業 Kyooohoo!?(キョフー)

(財)京都産業21 KIIC会員交流会事業で運営しています「Kyooohoo!?(キョフー)」は、伝統産業分野で活躍している企業と電機・電子、機械・金属製造、鍍金やIT分野の企業32社で構成している異業種交流グループです。そのグループが4年前から海外ビジネスに関するプロジェクトを発足し、海外ビジネスの可能性や海外で通用する技術力や商品の魅力について研究してきました。また、2002年にはアメリカのロサンゼルスにおいて開催された「JAPAN EXPO」に出展するなど「伝統と革新」をキーワードに新しいものづくり、Kyooohoo!?なりの「京都ブランド」を海外に広める活動を続けてきました。



今回は、ただ単に京都文化、京都商品の展示出展だけではなく、直接ビジネスにつなげるためにも、世界で最も規模が大きく、世界中のバイヤーが一同に集うギフトビジネスフェアである「ニューヨーク国際ギフトフェア」へJETRO(独)日本貿易振興機構)や京都府商工部など関係機関の多大なご支援を得て、12社の企業が出展する事ができました。

### 1. 出展までの経過

Kyooohoo!?が、2002年にロサンゼルスで出展後、次は実際にビジネスにつながる展示会への出展をめざして、模索していた時、(株)松栄堂の畑社長から、それならば世界で一番権威もありビジネスチャンスが大きい「ニューヨーク国際ギフトフェア」へ出展してはどうか、というアドバイスをいただいたことを契機として、フェアへの出展の取り組みが始まりました。

世界最大の「ニューヨーク国際ギフトフェア」に出展することは、出展企業のステータスが高くなり、その会社の信用を高めるといったメリットがありますが、出展できるまでの道程は険しく、3つの大きな関門がありました。

第一関門は、JETROの「平成16年度地場産業等展示事業」の認定です。JETRO本部にKyooohoo!?という異業種交流グループの存在をどのように認めてもらうのか、その参加企業はどのようなものか、日本や京都での位置付けなどについて、審査がはじまりました。

これもJETRO京都情報デスク、JETRO大阪本部の力強い支援のおかげで、難関を突破し「平成16年度地場産業等展示事業」に認定していただきました。

第2関門は、「ニューヨーク国際ギフトフェア」へのエントリーです。これは、申込順だとか、出展費用があるからといってエントリーを認めてもらえるものでなく、Kyooohoo!?とは何か、参加企業の商品力・技術力などの厳しい審査がありました。窓口になったJETROの信用力とJETROニューヨークの片山氏が商品力と技術力について強くアピールしていただいたおかげで審査をパスできました。これでエントリーの資格を得たということになりました。

第3関門は、出展の認定です。「ニューヨーク国際ギフトフェア」

は、通常ならエントリーをして数年間は出展待ちのリストに掲載され、出展のキャンセルが出てから、都度出展審査をパスした企業が初めて出展できるということで、相当時間がかかります。

今回は、JETROの事業という位置付けでもありましたので、JETROニューヨークが主催者と直接出展交渉して頂きました。

当初、9月上旬には出展の認定状況が分かるという事だったので、10月上旬でもキャンセル待ちの状態でした。

もしかすると出展ができないかも知れないという不安と認定ができれば直ぐに具体的準備に取り掛からなければならないという状況の中、出展企業の勧誘&確保の作業と並行して、主催者へのPRのために、出展時の展示ブースレイアウトの簡単なスケッチ作成など、出展できるかどうか半信半疑のまま進めざるを得ませんでした。

そして、10月中旬の連絡では、1ブース出展の認定が出て、Kyooohoo!?としての実績が残るので元気を出して進めていたところ、11月上旬になって4つの出展ブースの認定を得たとの連絡がありました。

この時期から実際出展する企業と商品の検討に入り、またディスプレイの企画や英語版のパンフレットの作成、英語版ホームページの作成、荷物の運送方法など、課題が山積み状態のまま、メンバー全員が突貫作業をしながら進め、本番の日を迎えました。

### 2. 「ニューヨーク国際ギフトフェア」出展の概要と成果

寒いニューヨークに到着後、京都の雰囲気を出して、各社の商品や次の新試作品(各社でコラボレート)をディスプレイするなど、出展準備に取りかかりました。

プロのバイヤーの厳しい商談の場に接しながら、多忙で充実した4日間のフェアは終了し、初参加としては大成功だったと思

います。「ニューヨーク国際ギフトフェア」出展の概要と成果は次のとおりです。

- 日程 2005年1月30日(日)～2月2日(水) 4日間
- 場所 Pasenger Ship Terminal Pier94 New York, USA  
The Jacob K. Javits Convention Center of New York, USA
- 出展企業(12社)  
㈱鈴木松風堂、㈱小堀、もとやま畳店、㈱丸和商業、(有)松園、㈱木村桜士堂、㈱橋本光巖堂、(有)双樹庵、錦玉、(有)ピクスタイル、㈱もりた園、竹辰 \*ニューヨーク販売代理店:East Coast Motion
- NYフェア出展に関する協力機関  
・京都府商工部・和装・伝統産業チャレンジ支援事業補助金  
・京都府国際課:海外留学生との交流会事業  
・JETRO(独)日本貿易振興機構:平成16年度「地場産業等展示事業」
- 成果【JETRO ニューヨーク報告より】  
①Kyooahoo!?ブースに来られたバイヤー数:約1,000人  
②商談件数:210件、成約件数:146件、成約見込み件数:152件  
③会期中の契約金額:56,382,30ドル(日本円で約580万円)
- 課題  
①市場ニーズに沿った“価格設定”と“商品の差異化要素”の明確化  
京都の良い素材を使った商品なので価格が高くなるのは仕方ない面はありますが、現地バイヤーから「何故高いのか」、「アジアの商品に比べてどこが違うのか」という問いに、高価格の理由やアジアの商品との差異化要素を、正確に伝えないと納得してもらえないという事を、直接感じました。  
②“ディスプレイの方法・表現、バイヤーへのプレゼンテーション”の改善  
3000ブースもある展示会なので、各バイヤーは短時間に多くのブースを回りますので、バイヤーにすぐ目にとまる印象的なディスプレイを創り出す点でも課題が残りました。

このように、課題は残りましたが、得たものも多く、商品のデザイン、色などについて、海外バイヤーの反応や好みなどを直接肌で感じたことは、今後の顧客ニーズに沿った商品づくりを考える上に、とても役立つ経験でした。

そして、ニューヨーク現地に販売代理店と契約できた事も成功要因の1つです。

これは、3年前にロサンゼルスでの展示会に出展した経験から、今後につながるビジネスをするためには、現地代理店との契約が不可欠との認識を共有していましたが、ニューヨークで良きビジネスパートナーと契約できたことは、フェア終了後の活発な営業活動を期待することもできます。現在、実際に商談案件も増加し、顧客の商品に対する要望や提案がたくさんきています。

今後もこれらの要望に対応することで、バイヤーに対して満足できる商品を提供していく事によって、取引の増加が見込まれますし、双方向のやり取りは、今後のマーケティングにとっても大きな成果につながるものと期待を寄せています。

### 3.今後の展開について

Kyooahoo!?!の今後は、平成17年度も「ニューヨーク国際ギフトフェア」に出展し、今回得た課題を解決し、他の国に負けない“ほんまもの商品”を世界に認めてもらう取り組みを推進します。そして、まだ表現されていない京都の伝統産業・伝統技術を全世界に広めるとともに、参画企業のビジネス拡大を図り、京都ブランドの推進と「Kyooahoo!?!ブランド」の認知度を高めていきたいと考えています。

将来のKyooahoo!?!の夢は、世界各主要都市(NY、パリ、ミラノ、東京など)にKyooahoo!?!ショップを持ち、全世界のニーズをキャッチするとともに、その情報を京都でコラボレートし、世界に通用する商品創りを行い、全世界に京都ブランド、Kyooahoo!?!ブランドを広げていきたいと考えています。



【お申し込み・お問い合わせ先】

(財)京都産業21 産業情報部(異)

TEL:075-315-8677 FAX:075-314-4720  
E-mail:tatsumi@mail.joho-kyoto.or.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



# 京都モードの新基準 = 「祇園音」をめざし 商品企画・開発に取り組む

## レポート⑨ 京都産業21環の会 (KSR) 商品開発グループ

京都産業21の支援を受けて設立されたKSRの商品開発グループは、メンバーに(株)タナカテック・田中稔氏、野黒ネクタイ工芸(株)・野黒秀行氏、川並鉄工(株)・川並宏造氏、(株)長濱製作所・立入勘一氏、園部重工業(株)・上野修司氏、(株)EVメルテック・藤井啓之介氏の6企業、また、商品開発、グループ活動のアドバイザーとして京都造形芸術大学教授・藤井秀雪氏が参加。ブランド「祇園音(ギオーネ)」を創設し、世界をめざして商品開発に取り組んでいます。2月8・9日国際会議場で開催されたBP交流会では商品第一号のネクタイ(いろ味)を発表しました。



**川並** ● 最初からネクタイを創ることを目標に商品開発に取り組んできたわけではありません。ただ活動の根本として、エンドユーザーの声を聞き、それを商品開発に直接活かせる企業活動に魅力を感じていたことはありました。たとえばエルメスやルイ・ヴィトンといった有名ブランドは、商品を購入してくれる人たちが、どういう気持ちで、どのようなイメージを求めて自社のブランド製品を選んだのかを理解することができます。そういった反応を知ることは、ものを創る者にとって大変興味のあるところですし、また創造するエネルギーにもなります。そういう体験を、企業活動・商品開発を通して持ちたかったという思いが、今度の新ブランド創出の取り組みに結び

ついています。

**田中** ● このグループはとてもゆるやかな「縛り」で結びついています。グループのなかに企業的な役割分担があるわけではない。誰かが「こういうアイデアがあるが、どうだろうか」と提案すれば、「それについては、こういう展開が望める」という意見が出、グループ内で「おもしろそうだ。やってみる価値がある」と納得すれば、発起人が先導役となり、具体的な活動スケジュールが出来てくるのです。

**藤井啓** ● ですから、自分が惚れ込んだアイデアにみんなが意見を出し合って、練り上げ、行動する、こういったスタイルで柔軟に動いてきました。

ひとりひとりの人に、  
機械のほうから合わせてくれる。  
そんな、人と機械の関係。  
センシング&コントロール技術で、  
人と機械のベストマッチングを。

**誰でもつき合える機械ほど、  
すごい技術が隠されている。**

**OMRON**  
Sensing tomorrow™

**川並**●商品開発にあたっては、エンドユーザーの声を直接聞けるチャンスが多い「身に着けるグッズ」をテーマとしました。メンバーの野黒さんにネクタイに関するさまざまな歴史も含めた知識・市場性などをアドバイスいただきながら、デザインを決めていきました。インクジェットによるプリントで、素材はシルク。商品コンセプトはどこか京都らしさを匂わせることです。

**田中**●昨年11月にプリントデザインが決まり、カラー展開は日本の伝統色を10色選びました。このカラー展開を「いろ味」と表現することで、京都のイメージを彷彿させるキーワードとしました。ここに「祇園音」のこだわりがあります。つまり、京都を匂わせるキーワードを形にする、しかも「祇園音」独自の発想で形を決めていくことを私たちは商品開発のルールにしました。

**野黒**●ネクタイという商品にしても、フォルムを変える、結び方を変えるというところまで提案できれば、「祇園音」の付加価値が付いてきます。今後の課題は、その付加価値をどう創造していくかだと考えています。

**川並**●そのために、第一になすべきことは仕組みづくりであると思っています。同時に多くの才能と出会うことで



す。そして、出会った才能を活かせる場所を創っていくこと。そういう仕掛けをすることが私たちの今後の課題です。

**藤井啓**●どこで才能と出会うかですが、たとえば大学で意匠デザインを学ぶ学生とコラボレーションをする、またはフリーランスで活動している写真家、デザイナーとコラボレーションする。そしてコンペをすることなどによって、作品の質を高めていくことができると考えています。

**野黒**●私たちはアンテナショップを持っておりませんので、関係商品を扱っている小売店、あるいは染め、織りを手がけている方を訪ね、ネットワークの構築を図ることも大切になってくると思っています。

**川並**●ひとつの目標であったBP交流会への出展は、大変好評で、染織、意匠を手がけている企業の方からも高い評価を頂きました。今後は今まで申し上げたような課題の解決に向けて取り組みつつも、めざすところは、3年後の海外見本市出展です。ヨーロッパブランドのブースの横に、涼しい顔をして「祇園音」のブースがある、なんて想像しただけでワクワクするでしょ。

**田中**●失敗も楽しみ、成功はもちろん楽しみ。とにかくアイデアを出してそれを活かすための行動を起こすことが、私たちの経験となり、また本業にもどっても成長へと繋がっていくものと考えております。とても実験的な活動ですが、やるからには本気で楽しむ。ここが大事だと思っています。

**野黒**●ぼんやりと「祇園音」の「らしさ」を感じてもらえれば、と思います。柔らかくて頑固なブランドとしてこれからどう展開していくか、私たちも大いなる期待を持って今後取り組んでいく所存です。

**全員**●応援、よろしくお願いいたします。

【お申し込み・  
お問い合わせ先】

(財)京都産業21 産業振興部  
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:kigyoo@ki21.jp

向かい合うおつきあいから、  
となり合うおつきあいへ。  
つねにみなさまの傍らにいて、ともに肩を並べ、  
声を掛け合いながら、まっすぐに同じ夢、  
同じ目標に向かって歩んでいきたい。  
ともに喜びを共有できるおつきあい。

On Your Side。一緒にうれしい。

みなさまのすぐとなりに京都中央信用金庫がいます。



京都 **中央信用金庫**

京都市下京区四条通烏丸西入ル  
TEL.075-223-2525  
www.chushin.co.jp

# 技術開発型企業の成長戦略

## ～夢の技術とメシの技術～

2月8日、京都国際会館で開催された、京都“ぎじゅつ”フォーラム2005。記念講演では、サムコ株式会社代表取締役社長・辻理氏を講師に迎え、中小企業の強みと戦略について、具体的な事例を盛り込みながら、興味深いお話を聞かせていただきました。



サムコ株式会社  
代表取締役社長 辻理氏

### <講師プロフィール>

1942年京都生まれ。1965年、分析機器メーカー入社と同時に京都大学薬学部に出向、有機微量分析、表面分析に関する研究に携わる。1976年米国NASAエームス研究所の研究員になり、1979年には(株)サムコインターナショナル研究所を設立、代表取締役社長に就任。昨年12月には事業拡大に伴い、社名をサムコ株式会社に変更。現在は本業のみならず、産学連携やMOT教育の推進にも力を注ぎ、中小企業庁技術評価委員や京都大学などの非常勤講師としても活躍中。2001年から財団法人京都産業21の理事に就任。



### 連携こそ中小企業の生きる道

ナノテクノロジーとは、物質を小さくすることによって、あるいは材料の本質が変わる特性を利用したテクノロジーのことです。

たとえば光は直進すると相場は決まっていますが、三次元フォトニック結晶を使えば光を自由自在に曲げたり、閉じ込めたりすることが可能です。これはナノレベルで物質・材料の量子科学的性質が変わることを利用した技術です。この技術は次世代の光コンピュータ製作や、次世代光通信に応用されつつあります。

私どもの会社は国内・国外をはじめ、多数の大学との共同研究を行っています。光の事例は京都大学や東京工業大学との共同研究です。

ここでひとつ申し上げたいのは、特に中小企業の場合、全ての技術を自社内ではまかなえないということです。大学と、あるいは同業他社、それも国内外を問わず優秀な技術を持っている企業や研究機関と提携することが非常に大切になります。自社の人員、予算で全ての事業分野をまかなうことは事実上不可能だからです。

たとえばSBTやPZTなどの薄膜強誘電体材料があります。これもケンブリッジ大学と私どもが共同開発をした強誘電体ナノチューブと呼ばれるひとつの事例です。これは、弊社とケンブリッジが特許を共有しており、海外のいろいろなメーカーから特許使用許可願が届いています。

つけ加えれば、私はナノテクノロジーというのは技術もナノ、市場もナノだと思います。市場も小さい。しかし大きくなる余地があります。ただしその期間は5年とか10年。ひょっとしたら20年かもしれない。そのくらいのスパン

で研究開発、技術開発に取り組まない限り、成功しないだろうと考えています。

### 大企業に勝る中小企業の4つの利点

パソコンの生産は、今後中国が中心となってくるでしょう。しかしパソコンの心臓部となる部品・技術は8割が日本製のものです。つまり商品の表に名前や社名やロゴが出なくても、内部に日本の技術が凝縮されているから我々はこうして毎日暮らしていけるわけです。しかも、それを支えているのは中小企業や中堅企業、ベンチャー企業なのです。

ここで考えてみてください。技術開発戦略の中で、我々が大企業と違うところが何点かあります。

#### ①意志決定が速い

大企業の戦略というのは極めてオーソドックスです。まず、市場調査をし、特許がいくら出ているか、先行文献がどれだけあるかなど相当な調査をした上でなければその市場には進出しません。ひとつのプロジェクトに対して多くの人材と予算を投入するわけです。

ところが中小企業やベンチャーは絶対にそんなことはありません。もともと十分な人がいないわけですから、一人が二・三人分の智恵を絞って頑張る。そしてなによりも意思決定が早い。我々の強さはスピードです。会議をしている暇に実践しています。

私は、分野を限定すればベンチャーや中小企業のほうが有利であると思っています。さらに中小企業やベンチャーではトップが研究開発・商品開発に直接関与できることも



強みだと言えます。

## ②メシの技術を高める

これは高い技術力の必要性です。言い方をかえますと高い熟練度。これなくして製造業・ものづくりは長続きしません。そのために技や技術を磨く。また情報を集めることも大切です。

我々は足元の技術で勝負する必要があります。完成品でなくてもいいのです。技術の基本を支えているのは何かと言いますと、例えば材料、例えば加工、あるいは加工技術です。ここでは中小企業、ベンチャー最大の強みとするところです。

大企業はリストラをし、また2007年問題も抱えています。2007年頃には熟練の団塊の世代が退職するわけです。この時こそ今度はベンチャーがそういう人を受け入れて、この技術を生かしていけばいいんです。たとえば研磨技術などは、人間にしかできない技があります。しかもこれは今のアジア諸国ではできないんですね。ここをしっかりと守るといよりも育てる、そうすることで強い技術力、競争力が生まれるわけです。

ナノテクノロジーは我々の本業であり大事なのですが、決してそれだけではなく、また完成品ばかりに目を向けずに基本をしっかりと守り育てることが大事なと私は思います。

スタートアップのベンチャーにありがちなケースですが、夢は非常に大きい、しかし明日からどうやってメシを食うんですかと言えば、「さあ…」なんて話ではベンチャーも立ち行かないわけです。おそらく皆様がお持ちのメシの技術をより強化していくということが大事だと思います。

## ③人が財産

②にも関連することですが、人材こそが会社の財産です。我が社のポリシーもここにあります。

熟練度の高い技術者、職人さん、そういった方々も財産です。新製品を作ったらすぐに売ってくるような有能な営業マンもおります。長年、経理をしっかりとやっている、そんな人も財産です。人材の価値を年齢だけでなく今一度、見直す必要があります。

## ④市場を見る

ものづくりを考えると、同時に同じくらいのエネルギーを注ぎ込んで、その製品の売り方を考えるべきでしょう。でないと、製造業は作りっぱなしで終わってしまう。市場を見ないで作った製品は単なる自己満足で終わってしまうことになります。

次に、市場規模を考えることが大切です。

ベンチャーを起業された方と話をしますと、「市場は5兆円あります」と、市場規模を言われる方が多いです。しかし私は、そんな市場に参入したら3カ月もしない間に会

社がつぶれますよ、と言っています。なぜなら大企業も国内も国外からもどんどん新規参入してくるわけですから、太刀打ちできるはずがない。ベンチャーや中小企業が参入するのは、ニッチであって初めて効果があがるわけです。極めて限られた特殊なものを扱うから、強みが活かせるのです。

経営戦略の中で“参入バリア”という言葉があります。つまりお城にたとえますと、自分の城が攻められた場合にどのようにして守り抜くかということ。堀がある、柵がある、落とし穴がある。ベンチャーはそういった参入バリアが弱いわけです。それをしっかり固める。それはニッチのほうがやりやすいわけです。私どもも薄膜形成加工など、その中でも極めて限られた分野に自社の活動領域を限定しています。



## キーワードは「京都」

以上の4点にプラスしてもうひとつあげるとすれば、最後は誇りです。

誇りを持つために我々の技術や製品がどのようなところで使われているか、どのように社会に役立っているのかといったことを、いろいろな機会を利用して社員に理解させる必要があります。

京都人はある種の誇りを持っています。1200年の歴史があるとか、ノーベル賞受賞者のほとんどが京都であるとか、自分と全く関係ないにも関わらず誇りをもっているんですね。いわれのない誇り。ですがこれは立派なことです。これを徹底的に活用すればいいのです。京都の会社なんだと。

「京都ブランド」という言い方もありますが、私は「京都スピリット」という言い方をしています。京都の会社は他とは違うと私は考えています。大きくなっても東京に本社を移転しない、その分「京都」というキーワードを徹底的に活用すべきです。私は社員と一緒に「京都」をキーワードの一つとしてグローバルな会社を目指していこうと思っています。

技術は決してナノテクばかりが技術ではありません。ナノテクも夢としてやりながらしっかり稼ぎ、我々は京都企業として誇りをもってやっていきたいと思っています。

# 管理者候補のためのマネジメント・アセスメント研修

## ～ひとづくり塾 中堅社員研修報告～

2月17日(木)・18日(金)の二日間、KRP京都府産業プラザにおいて第2回中堅社員研修が開催されました。12企業・18名が参加し、実践的な講習を通して職場でリーダーシップを発揮するための技術や心得を学びました。

研修後の交流会では名刺交換や自己PR、プレゼンテーションなどが行われ、終始なごやかな雰囲気となりました。



### <講師プロフィール>

1955年生まれ。1978年県立神戸商科大学商経学部卒業後、ヤマハ発動機入社。1987年、株式会社MSCに入社、主任コンサルタントとして階層別研修、人事制度作成に携わる。1996年、株式会社イントを設立、現在に至る。専門はヒューマンアセスメント・目標管理・マネジメント研修。

株式会社イント  
代表取締役社長 掛川 和彦 氏

今回の研修では、管理職としての自分の仕事を振り返りました。

人の行動は意識的・無意識的の二種類に分類されるといわれますが、そのうちの90%は無意識的行動であるとされています。その無意識的行動を改めて意識してみることで、普段の自分の姿が見えてくるのです。思考や行動の癖は人によってさまざまで、今回のような集合研修では、他の人のやり方を知ることができます。

1日目は、マネジメントの立場で案件処理を行いました。処理結果を参加者同士で話し合うことにより、自己評価を行います。2日目は、管理職として、部下と1対1でどのような対応ができ

### 研修のねらい

- ①管理職候補として、管理職の役割を知る
- ②自己の役割遂行における強点、弱点を把握する
- ③今後の自己啓発計画を立てる

時間	1日目	2日目
9:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>●オリエンテーション</li> <li>研修のねらい (自己紹介)</li> <li>◆次の目標として…管理者の役割</li> <li>①企業を取り巻く環境の変化</li> <li>②管理者に求められる能力</li> <li>◆計画を立ててその通り仕事を運ぶ</li> <li>①業務処理演習</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆対人影響力を発揮する</li> <li>①コミュニケーションとリーダーシップ</li> <li>②リーダーシップ演習</li> <li>実習 (VTR撮影)</li> <li>ビデオ観察/フィードバック</li> </ul>
12:00	昼食	昼食
13:30	<ul style="list-style-type: none"> <li>②グループ討議</li> <li>③発表とフィードバック</li> <li>④自己評価</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆業績貢献に向けて</li> <li>①どうすれば業績向上するのか</li> <li>②ビジネスを捉える枠組み</li> <li>◆自己評価の再確認</li> <li>自己認知と周囲の評価</li> </ul>
17:00		
17:30	<交流会> <ul style="list-style-type: none"> <li>●名刺交換</li> <li>●自己PRプレゼン</li> </ul>	




## 「まだまだ知りたいことがある」

お客様のその声に、島津は全力でお応えします。

<http://www.shimadzu.co.jp>  
京都市中京区西ノ京桑原町1 TEL. (075) 823-1110



**株式会社 島津製作所**

分析計測事業部 / 半導体機器事業部  
医用機器事業部 / 航空機器事業部



ているかを検証しました。そして撮影したVTRを通して、客観的に自分の対応を見直し、人を動かすためのポイントを確認しました。

会社は利益を上げるため、他社との競争に勝つためにマネジメントを行います。かつては大きい会社＝良い会社であるとされてきました。しかし経営環境が変化した現在は、知恵とスピー

ドを駆使することによって、会社の規模に関係なく優良企業となり得ます。

業績向上のためには「戦略をたてる」「目標・計画を立てる」「確実に遂行する」ことが必要です。これらを実現させるためのリーダー、マネージャーとしての管理職の役割は、今後ますます重要になると思われます。

## 講師インタビュー

### ●人材育成と経営についてどのようにお考えですか。

会社が儲かることと「人が育つ・人を育てる」ことは直接リンクしています。このことがシビアに求められる時代ですので、研修の成果がいかに業績に反映されるかが問われていくと思います。

### ●受講後、参加者はどうすべきでしょうか。

研修には「教育」と「訓練」があります。訓練とは、教えられたことを実践し、定着させていくことです。これらがセットでなければ意味がありません。私の立場でいいますと、研修とコンサルティングがセットになってはじめて、成果が現れるということです。

### ●研修とコンサルティングについて、今後の展開をお聞かせ下さい。

今後はPCやWebを使った多方向からの評価を考えています。評価のための仕組みや方法は変わりませんが、時代に対応させるためのツール開発に取り組んでいきたいと思っています。

## 受講者の感想

**(株)カンボ 後藤氏、奥村氏、松貝氏**  
レベルの高い研修でした。部下とのコミュニケーションはきちんと形にすることが大切だと学びました。今後の指導に生かしたいと思っています。

**CHCテクノ(株) 堀氏**  
今後部下ができた時、今回学んだことが役立つと思います。今後の業務に生かせる、内容の濃い研修でした。

**京都EIC(株) 中野氏**  
自分で判断したことを客観的にチェックすることが重要であると学びました。

**エーブルコンストラクション(株) 鹿間氏**  
インバケット演習では、未解決案件を処理するための訓練ができました。また、部下への心づかいの大切さを再認識しました。

**増井(株) 藤田氏、池田氏**  
単に処理するだけではなく、将来を見据えた仕事が必要だということを痛感しました。

**阪神工業(株) 上杉氏**  
実習を含んだ研修の中で、人によってそれぞれの考え方や意見もいろいろあることがわかり、たいへん有意義でした。

**(株)橋電 加藤氏**  
グループディスカッションすることで、自分自身の視野の狭さを痛感しました。今回の研修から、ものごとを大きく捕らえることを学びました。

**(株)カワシマソーイング 田中氏**  
ハイレベルな参加者と共に研修を受け、触発されることが多くありました。

**(株)アテスト 北野氏**  
掛川講師のお話には学ぶべきことがたくさんありました。今後の業務に生かしていきたいと思っています。

**(株)フォーカス 永尾氏**  
有意義な話をたくさん聞くことができました。実践を想定した演習は、業務に多いに役立つものでした。

**(株)大黒商会 村山氏**  
仕事への取り組みについて再認識しました。研修を通じて、多くのことを学びました。

**(有)エッチアールピー 中川氏**  
もののとらえ方は千差万別であることを演習で学びました。研修で得たものを、これからの業務で実践してい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 産業情報部

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

## 恵まれた自然の中で、独創的な創造企業をめざして。



- ◆京の料亭 千寿閣
- ◆京料理 紙屋川
- ◆チャイニーズレストラン 楼蘭
- ◆焼魚肉菜レストラン ファーム
- ◆とり料理 わかどり
- ◆カフェテラス パウハウス
- ◆日本庭園
- ◆ガーデンチャペル セントオーガスティン
- ◆ブライダルサロン
- ◆しょうざんプール
- ◆しょうざんボウル
- ◆染織工芸館
- ◆染織ギャラリー
- ◆きもの・帯 ◆アパレル ◆テキスタイル

**しょうざん**  
光悦芸術村

〒603-8451 京都市北区衣笠鏡石町47(金閣寺北800m)  
TEL.075-491-5101(代) FAX.075-495-2089  
URL <http://www.shozan.co.jp/>



# 京都大学国際融合創造センター

京都大学は過去百年にわたって、わが国の学問の発展と人材の育成にたゆまぬ努力を続けてきました。今後もその輝かしい伝統を十分に踏まえながら、新しい教育研究の概念と方向を見出し、「知的創造サイクル」を実践するために産業界を含む社会との連携を強めていきます。

このための中心的組織として、2001年4月に京都大学国際融合創造センター (International Innovation Center, IIC) が設置されました。その設立理念を以下に掲げます。

- 次世代産業基盤の構築
- 人的融合による新規学問領域の創成
- 新たな大学像の提案

京都大学国際融合創造センター (以下IICと略) は文部科学省の所謂地域共同研究センター構想の下に作られた組織です。2001年4月の設立は、国立大学としては最後のグループに属しますが、最先端の研究を実施する「創造部門」と産学連携を進める「融合部門」を併設しており、この種の組織としては日本で最大規模です。

「創造部門」は、バイオテクノロジー、ナノ工学、量子理工学など最先端分野の研究者を擁しており、ノーベル化学賞受賞者の田中耕一氏を客員教授として招いています。

「融合部門」の活動について以下に紹介します。



## 「融合部門」の活動

融合部門は、京都大学の窓口としての、技術相談・産学共同研究受け入れなどの社会連携、各種イベントの企画・運営、さらに、包括的共同研究の推進などを業務としています。

包括的共同研究では、IICが中心となって学内研究者からの研究内容、シーズ技術の開示、企業研究者との詳細相談、共同研究内容・契約の協議を行うものであり、事例としては、NTT、パイオニア、日立製作所、三菱化学およびロームの異業種5社、松下電器産業などとの共同研究が進行しています。その他にも数社からの申し出を検討中です。

## 技術相談

企業、あるいは個人から受けるご相談の中には、京都大学としての研究対象にはならないため、共同研究としてはお受けできないけれども、大学に蓄積された知識等を活かして問題解決にご協力できるものもあります。この場合にはそれなりの対価を頂いて、兼業として問題解決に協力させて頂いています。当部門では、この技術相談の窓口となり、適切な教員を選ぶ作業等を行っています。

ご相談を受けた問題の本質や解決手段がすぐには見えない場合には、当大学の教員との討論会を企画する場合があります。討論を通じて問題解決の道を拓き、共同研究や受託研究に結びついた例も数多くあります。

【お問い合わせ先】

京都大学国際融合創造センター  
E-mail: office@iic.kyoto-u.ac.jp

〒606-8501 京都市左京区吉田本町 京都大学工学部4号館内  
TEL: 075-753-9144 FAX: 075-753-9145



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〉

# 平成17年度産学公連携研究開発資金 支援事業（公募）のお知らせ

## 産学公連携研究開発資金支援事業

当財団では、京都府の補助を得て、産学公の連携により新産業を創出するために平成15年度から研究開発支援事業を実施しています。

この事業は、産学公の連携研究開発の提案に対して総額1億円の資金支援を行い、中小企業の技術力向上による新事業分野の開拓やベンチャー企業の創出を図るために実施するものです。特長としては、京都産業21が事業サポートを行うことによって、複数年にわたる研究開発を円滑に進め、研究開発成果の事業化、ビジネス化を目指す資金支援事業です。

なお、詳しくは下記をご覧ください。

### 産学公連携研究開発資金支援事業の概要

#### (1) 目的

京都経済の次代を担う創造的中小企業等が新産業・新事業を創出し、地域経済の活性化を図るため、産学公の強固な連携により研究開発体制を形成し、高度な事業化研究開発等を推進するベンチャー企業やそのグループに対し、資金を提供することを目的としています。

#### (2) 応募資格

京都府内に本社を置く中小企業と大学等研究機関が構成メンバーに入っている産学公連携研究開発グループのプロジェクト代表が応募できます。

#### (3) 研究開発費の規模

特に上限はありません。ただし、資金支援する総額は研究開発総事業

費の2/3以内で、上限は1連携グループ当たり1億円とします。(3年以内の複数年支援)

#### (4) 研究開発期間

平成17年度から3年度以内(平成17年度採択案件は平成19年度末(20年3月)まで)。

なお、資金提供後、毎年度実施される研究開発の進捗状況の評価により、継続することが望ましいと判断されるものに限り、2年度以降の資金支援を行います。

#### (5) 採択予定件数

3件程度 過去実績 平成15年度…応募41件・採択3件  
平成16年度…応募30件・採択3件

**公募期間：平成17年6月1日(水)～6月17日(金) 午後5時必着**

**公募要領ダウンロード：<http://www.ki21.jp/information/sangakukou/>**

【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 新事業支援部  
創業・産学公支援グループ

〒600-8813 京都市下京区中堂寺南町134  
TEL:075-315-9425 FAX:075-323-5211



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/](http://www.pasona-kyoto.co.jp/)

株式会社パソナ京都

京都本社 TEL.075-241-4447

京都市下京区四條通堺町東北角四條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5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	フェルール(精密金具)	NC旋盤加工(φ3~16)	京都市伏見区 500万円 16名	シチズンL12型・L16型・L20型	500~5000 /lot 話し合い	月末日 翌月末日支払 全額現金	不問	話し合い		
機-2	フランジ、アルミケース、精密部品	切削加工	京都市伏見区 500万円 16名	MC#40、NCタッピングマシン、小物NC旋盤(主軸移動型・固定型)	10~100 話し合い	月末日 翌月末日支払 全額現金	不問	話し合い		
機-3	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日遅延形20日	不問	話し合い	継続取引希望	
機-4	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-5	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	
軽-1	セラミックビーズ・芳香剤の袋詰	袋詰作業とシーラー	京都市山科区 500万円 6名	シーラー機(貸与可能)	話し合い 話し合い	月末日 翌月末日支払 全額現金	京都府内	受注側 持ち		
軽-2	水溶性スプレー液の攪拌・充填~パッケージ作業(香り雑貨)		京都市山科区 500万円 6名	自動充填機、精製水	12,000~ 24,000本 話し合い	月末日 翌月末日支払 全額現金	京都府内	受注側 持ち	材料無償支給(ペットボトル・香料・印刷物等)	
軽-3	ヒノキ製の木製芳香器	削り・穴あけ・組立加工	京都市上京区 1000万円 1名	旋盤、ボール盤、木工加工器具一式、焼印用具	話し合い 話し合い	月末日 翌月末日支払 全額現金	京都府内	片持ち	材料支給は要望に応じる。型(バイト2点及び焼印版あり)(貸与)	

### 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：〒617-8555京都市長岡京市東神足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/>



## 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	精密樹脂加工(切削・接着・溶接・曲げ・彫刻・シルク印刷)、精密金属加工(アルミを中心とした機械加工)、汎用エンブラからスーパーエンブラ迄		京都南区 1500万円 25名	MC、NCルーター、NC彫刻機、NC旋盤、デジタルパネルソウ、フライス盤、フライス彫刻機、三次元座標測定機、作業用定盤	話し合い	不問	BPNet No.283
機-2	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、エアークンプレッサー、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-3	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、バリトリ機、溶接機他	多品種少量	関西地域	BPNet No.282
機-4	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	京都市内	経験21年、小規模であるが故に小回りがモットー、選別は、箱型アルミコンクリートトラック有り。

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「BPNet」<http://www.ki21.jp/BPN/>

## 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	芯出治具(1 1/4)	アマダ、アリエス、ベラ2、ショート金型用、新品同様(平成11年4月製造)	話し合い
002	芯出治具(3 1/2)	アマダ、アリエス、ベラ2、ショート金型用、新品同様(平成11年5月製造)	話し合い
003	高力率交流アーク溶接機	大阪変圧器(株)、KRC-400、一次電圧200V、昭和50年製造	1万円

## 買いたいコーナー

No.	機械名	形式・能力等	希望価格
001	釘付け用ハンドプレス機	デニム地用	話し合い

**WEBLINER** 全軸サーボ駆動トラバースタイプ取出ロボット

**NEW**

**RA-α**  
SERIES

Heartful Technology  
**Yushin**

より付加価値の高い生産の実現を  
WEBLINER RA/RAII-αシリーズと共に…

●次代の世界標準! E-touch Webコントローラ装備 (PAT. P3特)

- ネットワークによるデータ転送
- リモート操作機能
- メモ機能
- カメラフォン

- あらゆるニーズに応えるために  
当社の主力のサーボ駆動取出ロボットとして、対象射出成形機の型縮力80トンクラス用から2500トンクラス用まで15機種をラインナップ。
- 付加価値の高い生産に貢献  
ゲートカット装置やカメラ検査装置などの後工程機との連動を考慮し、「高精度、高速動作」を補完する鉄製フレームを採用。

Heartful Technology  
**Yushin** 株式会社ユーシン精機

〒612-8492 京都市伏見区久我本町11-260  
TEL (075) 933-9555 FAX (075) 934-4033

●海外拠点: アメリカ、カナダ、オランダ、イギリス、中国(深圳・上海・天津)、台湾、韓国、タイ、マレーシア、シンガポール、インドネシア、フィリピン、ベトナム  
●国内営業所: 東京、茨城、神奈川県、長野、埼玉、栃木、群馬、愛知、静岡、三重、京都、富山、広島、福岡

製品に関する詳しい情報は [www.yushin.com](http://www.yushin.com)

April 2005.4.

May 2005.5.

1 金		1 日	
2 土		2 月	
3 日		3 火	
4 月		4 水	
5 火		5 木	
6 水		6 金	
7 木	●	7 土	
8 金	●	8 日	
9 土		9 月	
10 日		10 火	取引適正化無料法律相談日 (相談時間 13:30~16:00)
11 月		11 水	
12 火		12 木	●
13 水		13 金	●
14 木	●	14 土	●
15 金	●	15 日	●
16 土		16 月	●
17 日		17 火	●
18 月		18 水	●
19 火		19 木	●
20 水		20 金	●
21 木		21 土	●
22 金		22 日	●
23 土		23 月	
24 日		24 火	
25 月		25 水	
26 火		26 木	●
27 水		27 金	
28 木		28 土	
29 金		29 日	
30 土		30 月	
		31 火	

**新入社員研修**  
日時 4月7日(木) 10:00~17:00  
日時 4月8日(金) 10:00~17:00  
場所 KRP京都府産業支援センター5F

● **専門家特別相談日**  
● **海外ビジネス特別相談日**

● **取引適正化無料法律相談日**  
(相談時間 13:30~16:00)

**新入社員研修**  
日時 4月14日(木) 10:00~17:00  
日時 4月15日(金) 10:00~17:00  
場所 KRP京都府産業支援センター5F

● **専門家特別相談日**  
● **海外ビジネス特別相談日**

● **取引適正化無料法律相談日**  
(相談時間 13:30~16:00)

● **専門家特別相談日**  
● **海外ビジネス特別相談日**

● **新入社員フォローアップ研修**  
(営業系コース)  
日時 5月18日(水) 10:00~17:00  
場所 KRP京都府産業支援センター5F

● **新入社員フォローアップ研修**  
(技術(現場)系コース)  
日時 5月19日(木) 10:00~17:00  
場所 KRP京都府産業支援センター5F

● **専門家特別相談日**  
● **海外ビジネス特別相談日**

● **新入社員フォローアップ研修**  
(事務系コース)  
日時 5月20日(金) 10:00~17:00  
場所 KRP京都府産業支援センター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**

● **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が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 お客様相談室までご連絡ください。  
TEL 075-315-8660 FAX 075-315-9091
- 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 075-325-2075 FAX 075-325-2075

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~

