

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。その無意識の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、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

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



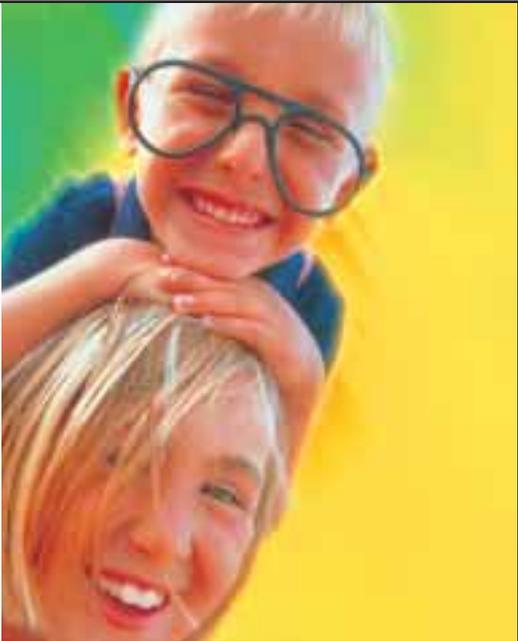

「まだまだ知りたいことがある」

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

SHIMADZU GROUP
130年
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重要だということを感じました。

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

 **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〉

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/

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	発注条件						
				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、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

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~

