

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

05

May. 2005. No.020

<http://www.ki21.jp>

CONTENTS

新京都ブランドレポート⑩	1 ▶ 2
京都産業21環の会	3 ▶ 4
創援隊交流会	5 ▶ 6
京都府異業種交流連絡会議	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
IT関連セミナー&講習会	12
受発注・遊休機械設備コーナー	13
設備貸与制度	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

けいはんな活性化の起爆剤となった 『ローテク』・ネットワーク

レポート⑩ けいはんなITバザール研究会

“新産業創出都市”をめざす関西文化学術研究都市で、新産業創出・ベンチャー育成の拠点となるインキュベートルーム「京都府けいはんなベンチャーセンター」。

その入居者有志の呼びかけで生まれた「けいはんなITバザール研究会」。

会長の北本篤史氏（株式会社北辰光器）と小松 幸氏（システムクリエイツ）を迎えて、当財団の金田修 けいはんな支所長が研究会の活動についてお話を伺いました。

金田：北本さんは、ベンチャーセンター入居後、新たに関連会社（有）HOCを設立され、13階の*SCFにもデスクを置いておられますが、「京都府けいはんなベンチャーセンター」入居のメリットをどのように感じられたでしょうか。

*SCF:「京都府けいはんなベンチャーセンター」卒業生を中心に7社がシェアして利用しているオフィスルーム「ソリューション・クラブ・フロア」の略



株式会社北辰光器取締役・(有)HOC代表取締役
北本 篤史 氏

北本：お陰様で、大阪府枚方市から、こちらへ移転してきて以来、ソフト・ハードの両面からの様々な支援を得る事ができ、着実に事業を拡大して参りました。

例えば、近畿経済産業局の地域新生コンソーシアムにも参画することができました。

一言で、ここに対する率直な感想を表現すると、「ベンチャーに優しい」という感じですね。

期待していた以上の“支援”の充実度に、大いに満足しております。

また、入居者間の人的ネットワークも自然な形で形成されてきており、ここには、何でも気軽に相談し易い親切的先輩起業家達も多く、昨年には、入居者の先輩格にあたる数名の方が発起人になって、「けいはんなITバザール研究会」を立ち上げる事となりました。

設立総会では、発起人の皆様からの推薦で、最年少の私が会長を任されました。

この会は、所謂“ノコミュニケーション”にも積極的で、友達感覚・近所感覚での交流が行われております。

また、講師の方を招いてのセミナーや見学会等の活動も積極的に行っております。

金田：小松さんは、「京都府けいはんなベンチャーセンター」卒業後、現在も京都府南部を拠点にご活躍されておられますね。

小松：現在は、京田辺市にオフィスを構えております。

ここでは、地の利を生かして、同志社大学の学生さんの力も活用するなどの工夫をしております。

また、私自身の経験を踏まえて、木津町商工会等主催の創業者セミナーでの講師も経験させて頂きました。

ここでも、新しい出会いによって、ビジネスの幅を広げる事ができました。

金田：「京都府けいはんなベンチャーセンター」入居時に構築されてきた人的ネットワークが生かされているということですね。

小松：創業時には、様々な形で、「京都府けいはんなベンチャーセンター」入居企業であるという事が、当社事業の信用の裏付けにもなってきたと思います。



システムクリエイツ代表
小松 幸 氏



例えば、京都産業21が作成された入居企業のご案内パンフレット等も大いに活用させて頂きました。

また、ケータイ国際フォーラムのような大きなイベントへの参加に際しても、ここのネームバリューの大きさを実感することができました。

「けいはんなITバザール研究会」などを通じて、入居者間の横の繋がりも広がり、パネル展示会等のイベントへ参加させて頂いた際にも、「文化祭」的気分で、楽しく交流させて頂く事ができました。

今後も、この人的ネットワークは、大切に育てていきたいと思っています。

金田：「けいはんなITバザール研究会」が出来てから1年が経過しましたが、今後の取り組みに関するご要望やご意見をお聞かせ下さい。

小松：今後も積極的に参加していきたいと思ひますし、気軽に立ち寄れる雰囲気をお大切にしたいと思ひます。

北本：会のネームには、「IT」とついておりますが、「IT」に関係ない業種の皆様にも、気軽に参加して頂ける会です。もっと輪を広げていきたいと思ひます。

金田：今後も、皆様が交流の輪を広げられ、事業構築を進めていかれる中で、様々な支援メニューによって、お手伝いをさせて頂ければと考えております。

まず、その一環として、「けいはんな新産業創出・交流センター」が、けいはんなプラザラボ棟に開設されることになりました。

是非とも、皆様の積極的なご利用をお待ちしております。

関西学研都市の産業化、広域化、国際化を一層促進するため 「けいはんな新産業創出・交流センター」がけいはんなプラザラボ棟に開設

「京都府けいはんなベンチャーセンター（京都府中小企業技術センター、（株）けいはんな、当財団けいはんな支所で構成）」は、けいはんなプラザラボ棟（精華町）6階で活動を展開（平成13年度から）してきましたが、4月26日から新たに開設された「けいはんな新産業創出・交流センター」に合流し、けいはんなプラザラボ棟3階に事務室を移転し活動を展開することになりました。

新たに開設された「けいはんな新産業創出・交流センター」は、関西学研都市の産業化、広域化、国際化を一層促進するために開設されたもので、中小企業等支援機関、地元自治体、関連大学等のオフィスがワンフロア—に集結し、研究成果を生かした地域の産業振興、グローバルな広域的産業クラスターの形成、国際サイエンスシティ交流促進等の機能をワンストップで発揮するプラットフォームの形成が目指されています。

【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

誰でもつき合える機械ほど、
すごい技術が隠されている。
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。



OMRON
Sensing tomorrow™

地域経済を活性化する新連携

～京都産業21環の会(KSR)経済講演会～

国際会議場で開催された京都産業21環の会(KSR)経済講演会は、シンクタンク・ソフィアバンク副代表・藤沢久美氏を講師に招き、「新連携」の必要性とスタイルについて、事例を交えながらのお話をさせていただきました。



<講師プロフィール>

96年日本初の投資信託評価会社、アイフィスを起業。99年、同社をスタンダード&プアーズ社に売却。2000年、シンクタンク・ソフィアバンクの設立に参画。現在、同社副代表、社会起業家を支援する「社会起業家副代表」を兼任。NHK教育テレビ「21世紀ビジネス塾」のキャスターを務めるほか、書籍、雑誌、講演、またテレビ・ラジオ等を通じて、投資や起業など、経済と経営に多くの人が参画する機会をつくるべく、メディアを通じた新しいスタイルのインキュベーションに取り組んでいる。
また政府の金融審議会委員にも就任。

シンクタンク・ソフィアバンク
副代表 藤沢 久美 氏

今日は「地域経済を活性化する新連携」というお話をさせていただきます。なぜ連携が必要か、その理由として消費の変化があげられます。IT革命の第二段階がはじまった、ということです。99年、2000年に起きたIT革命はインフラの革命でした。これから起きるのはユビキタス社会です。消費者の意識が変わります。物を買う時に、なぜそれが必要かというニーズよりもニーズを重視するようになるのです。これは個人であろうと企業であろうと、物があふれる時代、情報というものに囲まれる時代になると起こる変化です。そうなった時に1社では対応するのが難しいから連携が必要なのです。つまりニーズ型の産業を生み出すには連携が必要だということです。

では、具体的にどのような形の連携ができるかを考えてみましょう。

ソリューション企業への展開とコンシューマー型商品開発のための提携を考える

寒天というシーズを売っていた会社が寒天のソリューション型産業に進化していったひとつの例です。伊那食品は寒天を作っている会社です。寒天は昔から和菓子の材料として用いられてきました。しかし、和菓子の生産が減少するにつれ、寒天の需要は減り、寒天業界では次々と会社を閉める企業が現れました。そんななか、伊那食品はここ30年黒字、しかも増収状態でいられています。

では、伊那食品がどのような提携をしているのかといいますと、お客様と連携しているのです。お客様と連携するというのはかなり重要な目線です。

ここには「売れるものを作るのではなくて必ず買ってもらえ

るものを作らなければならない」という社長の考えが現れています。

和菓子の材料としての寒天の需要が見込めなくなったとき、伊那食品では、寒天が何に使えるかを、研究者はじめ従業員全員が考えました。

自分たちが持っているコアの技術、これを今までのものに生かすことだけを考えるのではなく、他のものにどう生かしていけるかを考えるわけです。もう硬くて硬くて折れない寒天なんていうのも作ってみますし、ドロドロで固まらない寒天も作ってみる。

そのなかでいくつか面白いアイデアが出てきました。介護の現場の声を聞いて「食べ物もちゃんと飲み込めない人がいる。ドロドロの寒天というのは食品だし、そういうものに使えるんじゃないか」と。

そのアイデアを伊那食品自社で開発はせず、他の食品メーカーに話を持ちこみ、一緒に寒天で作れませんかと提案するのです。共同で開発が行われ、「飲む朝ご飯」という商品が誕生しました。

それ以外にもドロドロの寒天を見て、「つやつやで綺麗な寒天で、安全な口紅をつくる」という若い社員のアイデアを取り上げて、研究者はカネボウ化粧品に行くわけです。そして、ちゃんと口紅が誕生しました。3年間の共同開発のすえ、つやつやの口紅を開発されて、イメージキャラクターの藤原紀香さんがにっこり微笑んでいる、口紅新発売「寒天入り」のポスターが出ていました。

これらの開発はお客様と一緒に行ったものです。きっかけはもちろん伊那食品の寒天をつくる技術です。それと、最終製品に対するアイデアを持ってお客様のところへ提案をしに出かけるのです。お客様がそれに共感してくれた時、共同開発がスタートします。そして製品が世の中に出る限り売ってもらう、買ってもらうという関係が継続されるのです。

このようにお客様と一緒に開発する商品開発のあり方を、プロシューマー型開発と言います。

情報化社会が進んでいくと、プロシューマー型商品が生まれてくる。プロシューマーというのはプロデューサー(=作る人)と、コンシューマー(=買う人)が一緒になって開発することです。こういう時代が間違いなくやってきます。

御用聞きビジネスで潜在的ニーズを組み上げる

次にお話するのは、少し形の異なった連携です。連携するのはエンドユーザー、つまり消費者であるお客様です。

でんかのヤマグチという小さな電気屋の事例を紹介いたします。東京の町田という新興住宅地にある電気屋・でんかのヤマグチを取り巻く環境は、時代と共に変わってきました。ヤマダ電機やベスト電器、ヨドバシカメラといった大手の量販店が登場し、でんかのヤマグチは経営状態が難しくなってきました。その中で彼らが建て直しをはかるために考えたのが、お客様を区別しようということでした。

全てのお客様に喜ばれるビジネスというのはできない、という視点の切り替えです。どんな区別をしたかということ、1年前の売上を調べて、それに合わせて見直しをしたわけです。例えば、過去1年間に100万円以上買われたお客様をAグループ、50万円以上買われたお客様をBグループ、それ以下のお客様をCグループ、1年間全然買わなかったお客様をDグループと分けて、それぞれに異なるサービスをしたのです。Aグループのお客様には2週間に1度は訪問すること、Bグループのお客様には月に1回は訪問すること、Cグループには電話をすること、Dグループにはダイレクトメールを送るというふうにサービスを分けました。

大手の量販店は、お客様のところに出かけていくことはせず、来られたお客様に対して安いものを提供するという価格競争のサービスです。大手ができないきめ細かいサービスに特価していったわけです。

さらに「何でも言ってください。すぐに飛んで行きます」という新しいキャッチフレーズを付けました。「電球が切れたでも、電池がなくなった」でも何でもいいから言ってくださいと。本当に「台所の電球が切れたから持ってきてちょうだい」といって電話がかかってくるのです。普通、そういう電話がかかってきたら、蛍光灯ですか、白熱灯ですか、何ワットですかと聞きますね。ところが「加藤さんですね。台所の電球ですね。今すぐ持って行きます」と対応できるほどに、でんかのヤマグチとお客様は密接なのです。2週間に1度、訪問しているから台所がどこにあるかも知っている。家の間取りも知っている。それだけ信頼関係も生まれていて、台所に行くと60歳過ぎくらいの女性が座っていらして「有難う」といって雑巾を渡されるわけです。営業の人が笠も拭いて電球も付け替えて、「はい終わりました」と言うと、「助かったわ。お茶でも飲んでいってちょうだい」という話になるのです。仕事で伺っているのに、お茶を飲みながら雑談がどんどん進んでいくのです。「今度、娘が結婚しそうなの」とか「息子が一人暮らしを始めるの」なんて話もあるわけです。そうするとこれはダイレクトなチャンスになります。

例えば、「デジタルカメラを買いたいと行くと、何万画素でございませうとか、メモリは何キガでございませうとか言われて

全部カタカナで意味がわからないし、自分にとって使いやすく、いい商品はどれなのかを知りたいけれど、それを教えてくれる人がいない。でも、でんかのヤマグチの人はしょっちゅう家に来て、自分たちのライフスタイルも知っているから自分に合った商品を教えてくれるだろう」とお客様は考えているわけです。

でんかのヤマグチは、電気製品だけを売っているうちに、いろいろなものをアドバイスするようになり、今はリフォームビジネスも始められました。以前は工務店の下請けとしてリフォームに加わる立場でしたが、いまでは逆転して、リフォームの仕事をとってくる窓口になったということです。

このように1対1でお客様との関係を深く作っていくことによって、ワンストップ、そのお客様全てのニーズにおいて解決してあげられる窓口になれる、そういう形があります。

ワンツウワンとかワンストップというのは、インターネットの世界の言葉です。インターネットでワンツウワンマーケティングをやって、ワンストップショッピングの窓口になる。まさに楽天がやっていることです。お客様からいろいろな情報を聞いて、ワンツウワンでコミュニケーションをする中で、お客様の生活に必要なものなら何でも楽天に来てください、何でもそろっていますよ、という切り口でビジネスを展開していくのです。それを現実の世界でやっているのが、でんかのヤマグチです。



ネットの世界で起きていることというのはこれから未来、現実の世界で起きることのシュミレーションだと考えられます。ネットでお客様がどういう行動をしているか、そのお客様に対して企業がどのようなサービスを提供しているかということを、違った目線で見つめてみると、我々がこれから現実の世界でやっていくことの参考になる動きがあります。視線を現実社会のみに固定せず、ネットの世界にまでひろげ、自社のコア技術が何に活かせるか、自社の強みは何かを考えてみる。そしてそのシュミレーションに最適な相手と連携をすることで、新たな価値を生み出してください。その動きはサイズの大きすぎない中小企業だからできるこれからのビジネス界に最適の戦略だと考えています。

【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 産業振興部
企業連携推進グループ

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

第8回創援隊交流会（京都）開催される

創援隊の平成16年度第8回交流会が3月8日（火）、京都の新・都ホテルで開催されました。今回も業種・分野の異なる4社がオリジナリティのあるプレゼンテーションを行いました。

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や第二創業企業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。

※交流会参加お申し込みはホームページをご覧ください。→<http://www.ki21.jp/souentai/>

● 樹木内部断層画像診断サービス



サン・アクト(株)
代表取締役社長 小島 愛一郎 氏
TEL●075-595-5501
FAX●075-593-0053

当社は環境を考慮した樹木の専門医として、農業や化学肥料ではなく有機物や微生物によって枯れかけた樹木などを回復させるサービスを提供しています。樹木のせん定の際に使用する防腐剤の開発や、また、樹木を人間の医学と同様に客観的に診断するという方法も産学連携で開発しています。今回プレゼンテーションするのは、PICUSを使用して行う樹木内

部断層画像診断サービスです。

これはどういったものかと言いますと、幹の周りに設定したPICUSのセンサーが、音波により樹木の内部状況を瞬時に画像化します。色分けされたその画像を見ることで、容易に状況を知ることができます。約6mまでの太さの樹木に対応でき、夏場の診断も可能になったため、年間を通じてサービスを提供することができます。PICUSは誰にでも簡単に操作できますが、当社は医師が病名を特定して手術をするのと同様に、センサーを設置すべき位置はどこか、回復させるにはどうするかといったノウハウも持っています。衰退樹木の回復は当社が培ってきた事業であり、このサービスとの相乗効果が期待できると考えています。

PICUSはドイツ製で、日本ではこのような高精度の測定機器は開発されていません。造園業者4社が購入していますが、当社のように巨木に対応できる機器ではなく、ニーズとして考えられる天然記念物の大きな樹木の診断はできません。またこのような診断サービスも国内にはありませんでした。ここに競合他社との優位性があると考えられます。

2001年の環境省の調査では、全国の巨木の18%が衰退しているという結果が報告されています。このサービスには、全国の行政の担当者から興味を持っていただいております。DM送付を行っているところです。

当社は全国規模でこのサービスを展開する計画です。創援隊のみならず、交通費などの余分な経費を削減するために、業務提携先の支援をお願いしたいと思っています。

● 学校設備および施設の遊休期間を利用した教育プログラムの企画・運営システム 教育発ブランド企業提携業務



ジャパンリード(株) 教育事業部
代表取締役社長 安本 真樹 氏
TEL●0774-44-3929
FAX●0774-44-9643

当社は教育発ブランド（企業提携）事業ULTRAKIDSとして、関西有名校に浸透したイメージ（2005年度3月時点、約15校、約2万人の生徒と2000人の教員、その世帯、進学を目指す対象生徒を含めると約3万世帯）をもとに教育プロデューサーとして、様々な分野での企業提携を積極的に行っています。事業としては、学校教育のニーズとe-ULTRAKIDS（学校

専門のスクールライセンスと自宅学習コースウェアをセットした語学学習システム）やスクールブランディング（差別化イメージ戦略）、学校課外学習プログラムの運営業務委託等を提供すると共に、様々な分野の企業と提携し教育マーケティング事業を展開しています。

現在学校は1年間のうち約200日程度しか使用されておらず、学校施設および機材の遊休期間を有効利用した事業テーマとして昨年、中小企業経営革新法認定取得、現在、近畿圏を中心とした土曜学校プログラムを実施しています。また、教育をテーマに様々な業務提携を行い教育グループウェア開発、日本経済新聞社との教育プログラム展開、アミューズメント・ゲーム企業との教育効果共同プロジェクト、出版社販促プロジェクト、そして複数の海外企業との商品展開や販売プロジェクトを行っています。また、このような活動がパブリシティとしても取り上げられ、TBS系「NEW23」特集「じゃぱんモデル未来の元気印」や朝日新聞全国版記事「しごとと新世紀」など、年間複数のメディアで紹介されています。

当社は今まで数多くの教育提携を行ってきましたが、提供学校が関西にありながら、事業活動が首都圏中心であったため、関西に基盤を置く企業との接点がほとんど無い状態です。弊社は京都の企業として、そして関西企業とのコラボレーションによる商品企画開発を推進したいと考えています。創援隊交流会の皆様には、巨大教育市場における提携企業の紹介、また地元産官学による事業協力などの支援を御願い申し上げます。

●パーセプション・プレゼンテーション



デジタルレボリューション(有)
代表取締役社長 田村 徹氏
TEL●075-706-1801
FAX●075-702-9903

当社の仕事はほとんどが黒子のな
もので、クライアントが他社でプレゼ
ンテーションや企業紹介をされる場
合のコンテンツ制作などを主な事業
としています。企業経営者の方は、言
いたいことがたくさんあるために焦
点をしぼることができず、結果的にな
かなか考えを整理できないというこ
とが多々あります。

そこで、当社はコンテンツ制作に加
えてビジネスモデルを整理するお手伝いにも取り組んでいます。

当社では、コンテンツづくりにおいて独自のスキルやノウハウを蓄積
しています。例えば一般的なパワーポイントによるプレゼンテーションで
は理解しにくい部分を解消するため、一般にWebサイト制作ツールとし
て使用されている動画制作ソフト「マクロメディア・フラッシュ」を用いて
コンテンツを制作しています。こうしたノウハウによって、理解の難しい
ビジネスモデルを平易に表現するといったサービスを提供しています。

パーセプション・プレゼンテーションとは「個人の認知、理解、価値感」
という意味ですが、本日のようなプレゼンテーションの場では、聴衆のパー
セプションが必ずしもプレゼンターが望む姿であるとは限りません。

双方のパーセプションギャップを埋めるため、論理的な構造認識に優
れた左脳と共に、ビジュアル化されたイメージによって右脳にも訴えて
いく必要があります。当社の「パーセプションプレゼンテーション」は
“左脳と右脳の両方に効く”コンテンツとして、様々なビジネスシーンに採
用・評価されています。例えば、ビジネスコンテスト、企業内の役員会議、
商品プロモーション、学会における講演、経営革新企業の新規事業
説明、投資家向け説明会などです。ブロードバンド化が進めば、インター
ネット環境でのストリーミング配信も展開していきたいと考えています。

さらなる販路開拓のため、創援隊の方々には、連携によってシナジー
効果が発揮できる企業とのマッチングをお願いしたいと思います。

●香炉(渦巻型お香専用)・花器(苔玉/草盆栽併用)



高橋 明美氏
TEL●075-957-1170
FAX●075-957-1170

従来の渦巻型お香の燃焼台は、香
を支える部分で熱が奪われるため、ど
うしてもお香の中心部が燃え残って
しまいました。また、これまでの燃焼
台はお香をのせておくだけなので、少
しの振動や風でも落下してしまうとい
う欠点がありました。

今回プレゼンテーションする香炉は、
芯台を支える部分に不燃性断熱材の
シートを用いて渦巻型お香専用の燃

焼台を作り、燃え残りのない香炉を実現しました。特許出願しています。

また、「かやぶき屋根の田舎屋」をモチーフにした香炉の中に入れて
使用するため、風や振動の影響を受けず、安全で手軽に、ゆったりとお
香を楽しんでいただけます。①火の用心がよい。②風の吹き込む玄関
などでも灰が散らず、お香が落下しない。③片手でも渦巻お香のセット
と着火ができる。④付着したヤニはシートを取り換えるだけで、香炉を
洗う必要がない。⑤灰の掃除が簡単にできる。などの長所があります。
一品性の価値を重んじていますので、気持ちをこめた手づくりを続ける
方針です。

次にプレゼンテーションします花器は、剣山などの花止めがなくとも
垂直に花を生けることができるというものです。またこの花器は重心が低
いために、背丈の高い花木や柿のように実の重い花木も倒れる心配が
ありません。デザインの特徴としては、簡単に和風の生け花を楽しむこ
とができるようになっています。

創援隊のみなさまには、渦巻型お香を多く消費しているだろうと思わ
れる旅館や料亭、またそれらに食器を納入する陶磁器店、高級和雑貨店
のご紹介をお願いいたします。

商品に対する評価やご指摘・ご意見などをお聞かせ下さい。よろしく
お願いいたします。

【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 新事業支援部
ベンチャー支援グループ

TEL:075-315-8848 FAX:075-323-5211
E-mail:shinjigyo@ki21.jp

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 法人金融部

お問い合わせは
ベンチャー企業支援室 TEL:075(361)8600
京阪KRPベンチャーデスク TEL:075(315)9076

第20回 総会 げんき交流 K Y O T O 開催！

去る3月23日(水)、「げんき交流KYOTO」が京都全日空ホテルにおいて開催されました。経済産業省や京都府など行政担当講師が、平成17年度より施行される法律や事業などについて講演され、参加者は熱心にメモを取るなど積極的に情報収集につとめていました。また、情報交流懇親会では、なごやかな雰囲気の中で講師の方々へ質問するなど有意義な時間となりました。

講演 1



中小企業新事業活動促進法 について

近畿経済産業局
産業部ものづくりクラスター推進室室長補佐
笹山 清志 氏

経済産業省では、平成17年4月から「中小企業新事業活動促進法」を施行することになりました。これまでわが国の経済活動の基盤である中小企業の創出、経営革新を支援してきました。現存の「新事業創出促進法」「中小創造法」「経営革新法」については、わかりにくい、PR不足などの指摘がありました。抜本的な改正を行い、3つの法律を束ねて創業支援、経営革新支援、新連携支援という枠組みで本法律を制定しました。

新たに新連携支援という枠組みを設けましたのは、市場競争の激化、技術革新、少子高齢化時代の到来、環境・福祉分野などへの需要と経済社会の構造変化に対応するためです。このように市場環境が変化すれば、中小企業が取り組むテーマも変化します。スピード経営、系列や固定化された取引だけではない対応、技術などのすりあわせによる新たな需要、リスクや知的所有権侵害、自社の長所の活用に取り組まなければなりません。より良いサービス、製品を提供するために企業単独ではなく、他社とお互いの強みを合わせた新たな連携が必要と思われ、それを実現する「新連携」を支援しようとする施策です。

「新連携」は、複数の事業者、大学などが互いの技術、ノウハウを融合し、新たな事業活動を行うグループのことです。特徴として、市場ニーズをとらえていること、互い補完し、連携して実現できること、対外的に責任主体となるコア企業があること、工程管理・品質保持の取り決めがあることです。これらをふまえて計画を立てていただきますが、各地方の新事業支援地域戦略会議ではその計画についてアドバイスそして認定、ハンズオン(実践的)支援を行います。認定グループには、補助金の交付、政府系金融機関の融資を実施します。新連携の事業化への支援だけでなく、新連携構築のための支援も行います。「新連携」について詳しくご相談されたい方は、産業部のものづくりクラスター推進室へお問い合わせください。

(講演より一部抜粋)

講演 2



京都府平成17年度施策 中小企業成長支援事業について

京都府商工部産業支援室
ものづくり支援チーム副室長
松田 実 氏

京都府商工部産業支援室は、府内の産業振興を図ることを業務としています。昨今の経済の国際化、国内地域間の競争激化、そして産業構造がドラスティックに変化している中、京都府は時代に対応した施策に日々つとめています。

第一の基本方向として、産学公連携による新産業の育成、既存の中小企業の成長分野への進出の促進を支援しています。15年度から、産学公連携、共同研究グループに京都府の資金援助を行い、新事業展開をサポートしています。第二に府内産業集積の強化を図っています。京都への企業誘致、府内立地企業の事業推進の支援をしていく方針です。第三に「新京都ブランド」の育成の促進につとめていきます。これはQOL(Quality Of Life…生活の質)の向上を図る産業、IT、環境、試作産業などを「新京都ブランド」と呼び、これらの事業化への支援を行います。

また、産業活性化のためのプランの検討を行い、今年は産学公連携について、①大学と中小企業の橋渡しとなる産業支援機能の強化・京都府中小企業総合センターと(財)京都産業21の業務内容を見直し、外部からもわかりやすい組織づくり ②総合的にすすめるのが難しい中小企業人材の育成 ③京都の特性を活かしたウェルネス産業振興。これら3つのテーマを検討委員会を設け、まとめあげました。

今年度から、再生・創造・継続・整備を4つの柱として施策を展開する計画です。「再生」は、中小企業再生支援融資を100億円規模で実施します。「創造」は、産学公連携の推進による新しい産業の創出、ベンチャー企業の育成、京都ITバザール構想(ケータイ産業、けいはんなベンチャーセンター、西陣IT路地など)を推進していきます。「継続」は、事業を継続していくための経営革新、資金援助、税の削減、販路開拓などの支援です。「整備」は総合支援センターの整備で、京都府中小企業総合センターを中小企業技術センターと名称変更し、(財)京都産業21と総力をあげて中小企業へワンストップ支援の体制をつくります。

京都産業を活力あるものにするため、さらなる支援施策をすすめていきたいと考えています。



京都試作産業 プラットフォーム事業について

(財) 京都産業21
理事
増田 清氏

試作とは、コンセプトや仕様はあるが、まだ実現されていないものを実体化することをいいます。当財団では試作産業を形成するための仕組み、インターネットツール、技術情報、受発注情報などを得られるインフラを整備します。

モノづくりは爆発的な事業ではありませんが、京都を試作のメッカとして他府県や海外から受注をとることで、1.5兆円市場になると見込まれています。試作産業が産業クラスターを創出し、21世紀の京都経済をリードする新しい産業の育成につながるものと思われます。そのために ①技術を実体化する試作や小ロットの生産を、高品質で提供する企業グループを育成します。②行政、民間、大学、ICTで、京都発の新しいプラットフォームを形成、全国に発信します。従来型でないものをめざしています。③現状の仕組みの活用や、思い切った投資・支援で素早い対応を図ります。

新しいプラットフォームを形成するために、京都試作センターを株式会社組織にして、ソーシャルエンタープライズとして、スピードある運営を行います。京都試作ネット以外のグループの形成を図り、コア企業を立ち上げます。民間企業の柔軟性と公益法人の公共性を併せ持つ新しいビジネスモデルであると確信しています。そして、ここから生み出される製品は、その高品位ブランドである「京都ブランド」として、また、独自の新しいビジネスモデルは「京都モデル」として、全国、全世界に発信をしていきたいと考えています。



中国 ケータイ事業について

～第4回ケータイ国際フォーラム(天津)開催報告

京都府商工部産業支援室
新産業推進チーム担当係長
藤田 一氏

昨年11月2日・3日の両日、中国天津市で「第4回ケータイ国際フォーラム」を開催しました。今までは京都で開催していましたが、中国側から共同開催の要請があり、海外での開催が実現しました。全国的にも例がないことと思います。

両日行われた天津の展示会場には日本から44社、中国から58社、計102社が出展し、延べ1万人が来場しました。

また、2日にはカンファレンスが行われ、会場には500人が参加し、ケータイを含めいろいろな産業で日中交流を図ろうと共同宣言を採択、調印されました。翌3日には、日中ビジネスミーティングが開かれ、行政や企業などから合わせて60名が出席し、京都と中国の情報交換など活気ある会議となりました。5日には、北京大学において、「第1回日中産学公連携国際フォーラム」が開催され、京都、同志社、立命館大学における産学公連携を紹介しました。中国も北京、精華大学など約250の大学や研究機関、外国企業など約1万2000社が集積する拠点があり、大学発のベンチャーには非常に熱心に取り組んでいます。

中国のケータイ事情は、1台が安いもので2～3万円で売られ、日本に比べて高く所得の割合からみても高価ではあるにもかかわらず、大学生でも所有しています。まだ音声通話中心のサービスであり、市場性をみると大きなマーケットであることには間違いありません。ケータイ産業が新しい京都ブランドとしての確立、そして京都の産業全体が活力あるものとなるための意義あるフォーラムの開催となりました。

【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





Advanced Thin Film Technology
Sharpening the Cutting Edge™

サムコは創造性豊かな製品を

世界に送りだしています

- CVD装置
- ドライエッチング装置
- ドライ洗浄装置



薄膜と表面技術

<http://www.samco.co.jp>

サムコ 株式会社

2004年12月1日より
(株)サムコインターナショナル研究所から社名変更しました。

本 社 〒612-8443 京都市伏見区竹田薬屋町36 TEL(075)621-7841 FAX(075)621-0936
営業所 東京・東海・つくば・仙台・福岡・上海・台湾・シンガポール・カリフォルニア

思考力と行動力で誠意のある企業人をめざせ

2005年度「人づくり塾」新入社員研修 開講

4月7～8日、4月14～15日に、財団法人京都産業21主催の「新入社員研修」を実施し、72名の受講生が参加しました。二日間にわたる研修は、企業を取り巻く社会環境や世界の中の日本企業を意識した企業のあり方など、幅広い内容で現状認識の必要性が示されました。またビジネスマンとしての基本知識に関しては細部に渡る指導がなされました。「社会人としてのマナー、仕事に対する姿勢はもとより、実践的な内容がすぐに活かせる」と好評でした。

今後、新入社員研修受講者を対象に、1日間の新入社員フォローアップ研修を、5月中旬に実施する予定です。

今回は、講師をしていただいた(株)松下電工創研の森本様と徳田様に、企業における人材育成の大切さや新入社員研修受講生に対するアドバイスなど伺いました。

研修のねらい

- ①社会人としての心構えを理解し、組織の一員として自覚する
- ②仕事の基本的な知識と進め方を理解する
- ③社会人として、職場のマナーを身につける
- ④企業人として文書の書き方を習得する。

講師インタビュー

Q1.人材育成を企業活動のなかでどのように捉えておられますか。人材育成と企業運営の関係づけがわかるようにお聞かせください。

Q2.新人研修を受けて、実際に企業活動を展開していくわけですが、研修を実践に活かすために、研修参加者が心がけるべき点をご指摘ください。

Q3.研修のカリキュラムで、とくに工夫されたことがございましたらお聞かせください。

●森本講師

Q1-A

企業活動の成果はそこに携わる人の能力レベルによって変わるものだと考えます。それは経営トップ層のみの問題ではなく、社員全員において言えることです。ですから、自分の能力レベルを向上さ

講師紹介



株式会社松下電工創研 創知経営研究・研修センター
技術製造研修グループ部長
森本 眞佐美 氏



株式会社松下電工創研 創知経営研究・研修センター
技術製造研修グループ首席講師
徳田 章夫 氏

せることが、企業力の増強に直結していることを認識し、考え、努力する姿勢が大切です。その意味で人材育成は重要であると考えています。

Q2-A

研修は知識として情報を得る場であります。実践において自らが学び考えたことを行動として示すことにより、知識が知恵として活かされます。企業では単なる物知りは必要ありません。行動をし成果を出せる人材が必要なのです。ですから、思考力と行動力は不可欠な要素になると考えています。



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〉

Q3-A

「即戦力化」が求められるなかで、企業人として成長していける人材を育成するためには、やはり「思考」する習慣を身につけて頂きたい。そこで思考するヒントをできるだけ多く見つけてもらえるような研修内容にしました。

また、聴講型の研修ではなく、参加型、インタラクティブな講義内容を心がけ、グループワーク、ローリングプレイなどを導入し、実際の企業活動のとき思考のヒントとなる機会を数多く設けました。

●徳田講師

Q1-A

企業は人なり、経営の根幹は「人」である。モノをつくる前に「人」をつくる、人を活かす。この企業の価値観にもとづき、「ヒューマンパワー」の必要性和重要性を認識してもらいたいと考えています。企業活動に参加する一人一人が、自分のスキルを高めることで企

業活動は充実してゆきます。そのことを認識できる機会の提供も、企業運営においては必要となってくると考えています。

Q2-A

研修を終了し、テストをマスターすれば、ただちに業務遂行ができる。こういう錯覚に陥りやすいのも新人研修の落とし穴かもしれません。研修はあくまでも知識、情報の獲得にすぎないと認識し、実際に行動をおこし、成功・失敗の体験を経て身につけていくものだとして認識してもらいたいのです。

Q3-A

企業側から見た「あるべき新入社員像」のイメージを気づいてもらえる講義を意識しました。企業人として活動するにあたり、企業の方向性の把握は不可欠です。個人的能力が企業の求めるものでなければ、いかに能力が高くても活かされません。その事実をふまえ、企業が求めるものをきちんと認識する姿勢の必要性を気づいてもらいたいと考えました。

受講者の感想

竹中エンジニアリング(株) 菊岡氏、ニューリー(株) 村田氏

講義内容を聞くだけでなく、ディスカッションをしたおかげで、基本知識が具体的なものとして理解できました。また他企業の方々と話し合え、意見交換ができたことで、企業活動への意欲が高まったと感じています。

オムロンヘルスケア(株) ミツ浪氏、 (株)京都製作所 恒川氏

社会人として何を学び、どういう姿勢が必要であるかをイメージできたと思います。実践的には応対の仕方などのシミュレーションもあり勉強になりました。

(株)ラプラス・システム 野崎氏

交流会では多くの人と知り合う機会が持てました。研修内容は、企業活動の厳しさ、思考力、判断力、行動力の重要さを感じました。また人との関わりに置いても、行動の基本に誠意の存在がなくてはならない、と感じた研修でした。

オムロンヘルスケア株式会社 松尾氏

必要なのはプロ意識だと認識しました。自分の成長も、企業人として

のマナーも、プロ意識を持っていれば、おのずと方法論は見えてくるのではないかと感じました。研修で意識したことを実践で活かせるように努力します。

(株)ラプラス・システム 松井氏

不安だらけの社会人スタートを迎えていたところでした。

研修を終え、今の自分は何を理解していて、何を知らないのかという頭の整理ができたと思います。人に信頼してもらい、企業人として成長するために、まず自分をつねに冷静に把握することが必要であると認識しました。

(株)最上インクス 古藤氏、富山氏、北田氏

他企業との合同研修であり、刺激的な環境で研修ができたと思います。「目的意識」を持つことの重要性を認識し、自分で思考し行動できる企業人をめざします。



【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



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

© by Sean Hepburn Ferrer and Luca Dotti. © MARK SHAW MP/PA ORION PRESS

新生「京都橘大学」の産学公連携事業について

－文社系から看護医療分野まで、新しい産学公連携を創造します－

京都橘大学 学術連携推進室 リエゾンオフィス

大学が持つ知的資源を活用し、産学公連携を通じて社会に貢献することは、本学の重要なミッションであると考えています。本学学術連携推進室リエゾンオフィスは、本学と社会との「つなぎ／連絡(= "liaison")」役として活動しています。

本学が取り組む産学公連携事業は、本学の知的資源を社会へ還元することによる「社会貢献活動」として位置づけられています。地域社会に貢献し、地域社会から支持され、評価される大学として、常にありつづけるため、事業を展開します。

京都橘大学は1967年に女子大学として開学し、37年の歴史を経て、今年4月、男女共学の新生・京都橘大学として生まれ変わりました。また、新学部＝看護学部の新設と既存文化政策学部内に新学科＝現代マネジメント学科を増設し、文字通り文理融合の総合大学へと姿を変えました。これにより、従来の文社系の産学公連携から、看護医療分野を加えた新しい産学公連携事業の創造が可能となりました。

<研究開発支援>

リエゾンオフィスのコーディネーターによる相談窓口を設けております。調査研究の委託や共同研究、研究者の派遣など様々な要望にお応えいたします。

<地域経済振興>

商業施設の顧客調査や商店街振興など、観光・まちづくりやマーケティング分野の知的資源活用による実績をあげています。

<起業家養成・創業支援>

京都商工会議所女性会の協力も受け、女性起業家の育成事業に取り組んできました。起業家育成プログラムのノウハウを蓄積しております。

<アートマネジメント>

文化政策学部アートマネジメント・コースの知的資源やマンパワーを

生かし、アートの手法を用いた各種事業を手がけています。アートの切り口から新たな事業企画提案や運営のお手伝いをいたします。

本学産学公連携事業の特長

- ・文社系と看護医療系の融合による新たな可能性
- ・地域に根ざした産学公連携
(京都市「大学地域連携モデル推進事業」に認定)
- ・アートの手法を用いた事業企画提案・運営が可能
事例:アートイベントによる商業振興、「演劇力活用ビジネスモデル研究会」など
- ・起業家養成、創業支援などに実績

など

【お問い合わせ先】

京都橘大学 学術連携推進室
リエゾンオフィス

TEL:075-574-4186 FAX:075-574-4149
E-mail:liaison@tachibana-u.ac.jp URL:http://www.tachibana-u.ac.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/

「IT講習会」について、皆様のお声をお聞かせ下さい

当財団では、中小企業者様のIT化推進に寄与するべく、例年「IT講習会」を開催しております。

今年度も、パソコンを使用したアプリケーションの講座（データベース構築講座、WEBサイト作成講座等）、個人情報保護関連の講座やITマネジメントの講座などを現在企画しています。

（※実施時期は7月後半から順次。詳細については後日広報いたします）

「こんな講座があれば参加したい」

「従来の講座のここを改善して欲しい」

「もっと高度の（あるいは初歩の）講座を開催して欲しい」

などなど、ご意見・ご希望をお寄せ下さい。

今後の計画、また今年度の開催予定の参考とさせていただきます。

昨年度開催実績

●市内開催分	●北部地域開催分
・パワーポイントコース ・フォトショップコース ・エクセル応用コース ・アクセス初級コース ・アクセスビジネス活用コース	・ホームページ作成講座（基礎） ・ホームページ作成講座（応用） ・エクセルビジネス活用講座

メール、FAXまたは投稿フォームより
お願い申し上げます。

E-mail info@ki21.jp
FAX 075-314-4720
投稿フォーム http://www.ki21.jp/information/it_goiken/

【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



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

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。本情報の有効期限は**6月10日まで**とさせていただきます。 マーケティング支援グループ TEL.075-315-8590

— 本コーナーに掲載をご希望の方は、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。 —

*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。

発注コーナー

業種 No.	発注品目	加工内容	地域 資本 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	月末日メ 翌月末日支払 全額現金	不問	話し合い	
機-2	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日メ 翌月20日支払 30日間手形120日	不問	話し合い	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日メ 翌月15日支払 全額現金	不問	受注側 持ち	継続取引希望
軽-1	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	月末日メ 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。型バリエーション及び焼印版あり(貸与)

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 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	ハーネス加工(切断・圧着・コネクタ挿入、ケーブル半田(鉛フリー可能)、フラットケーブル圧着)		京都市山科区 個人 2名	片端自動圧着機、キャストリング、連続端子圧着機、エアー圧着機、ツイスト線加工具、ハーネスチェッカー、引っ張り強度計他	話し合い	京都府・大阪府・滋賀県	経験26年 ツイスト加工に 自信有り。
機-2	プリント基板実装、半田付け、線加工		京都府城陽市 個人 2名	静止型半田槽、卓上ボール盤、手工具一式他	話し合い	京都市・京都南部地域	経験30年 品質・納期厳守 をモットーに。
機-3	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		京都市南区 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-4	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	リフロウ、静止半田槽、噴流半田槽、乾燥炉、エアーコンプレッサー、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-5	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、AC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-6	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、小規模であるが常に 小回りがモットー。運搬は、箱型 アルミ/ポリスチレンラック有り。

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	ボール盤	吉良、φ10まで、100V用	話し合い
002	グラインダー(3台)	日立等、205mm、100V用	話し合い

公的機関唯一の割賦販売・リース制度です 設備投資なら財団の割賦販売・リースで!

財団法人京都産業21が企業の方の設備投資を応援しています

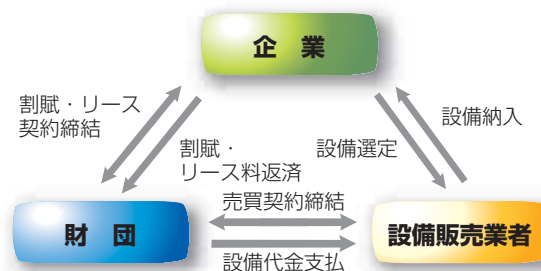
設備投資の際は、是非一度お問い合わせください

信用保証協会の保証枠外で利用できます

金融機関借入枠外で利用できます

償還期間が最長7年と長い

固定金利です(割賦販売)



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。

【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



お知らせ
Information

けいはんな支所のフロアが変わりました

平成17年4月26日、けいはんな支所は、「けいはんなプラザ ラボ棟」6階から、同3階の「けいはんな新産業創出・交流センター」へ移転しました。

なお、電話番号およびFAX番号は変わりありません。

引き続き、府南部地域における産業支援を推進してまいりますので、よろしくお願いいたします。

<けいはんな支所の所在地>

〒619-0237 京都府相楽郡精華町光台1丁目7
(けいはんなプラザ ラボ棟3階 けいはんな新産業創出・交流センター)
TEL: 0774-95-5028 FAX: 0774-98-2202
e-mail: keihanna@ki21.jp

役職員異動のお知らせ

○ 新任(平成17年4月18日付け)

・中村 彰 審議役

○ 退任(平成17年4月30日付け)

・高橋 善男 (前専務理事)

May 2005.5.

June 2005.6.

1 日		1 水	
2 月		2 木	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
3 火		3 金	
4 水		4 土	
5 木		5 日	
6 金		6 月	
7 土		7 火	
8 日		8 水	
9 月		9 木	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
10 火	取引適正化無料法律相談日 (相談時間 13:30~16:00)	10 金	京都試作産業シンポジウム 日時 6月10日(金) 10:00~17:00 場所 京都全日空ホテル
11 水		11 土	
12 木	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日	12 日	
13 金		13 月	
14 土	京都インターネット利用研究会 5月例会(総会) 日時 5月17日(火) 15:00~18:30 場所 マリアージュ(アバンティ8F)	14 火	取引適正化無料法律相談日 (相談時間 13:30~16:00)
15 日		15 水	
16 月	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18日(水) 10:00~17:00 場所 KRP京都府産業支援センター5F	16 木	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
17 火		17 金	ビジネスSHOW大阪2005 日時 6月15日(水) ~6月17日(金) 10:00~17:00 場所 インテックス大阪
18 水	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18日(水) 10:00~17:00 場所 KRP京都府産業支援センター5F	18 土	
19 木	新入社員フォローアップ研修 (営業系・事務系コース) 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	19 日	
20 金		20 月	
21 土		21 火	
22 日		22 水	
23 月		23 木	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
24 火		24 金	中堅社員研修 日時 6月23日(木) 6月24日(金) 9:00~17:00 場所 KRP京都府産業支援センター5F
25 水		25 土	
26 木	微細精密加工技術展2005 日時 5月25日(水)~28日(土) 10:00~17:00(28日は16:00まで) 場所 インテックス大阪	26 日	
27 金		27 月	
28 土		28 火	
29 日		29 水	
30 月		30 木	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
31 火			

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)を開催しています。

○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。

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

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: kigyok@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~

R100

古紙配合率100%再生紙を使用しています