

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

06 June. 2005. No.021

<http://www.ki21.jp>

CONTENTS

財団理事へのインタビュー“みやこの風”	1 ▶ 2
新京都ブランドレポート⑩	3 ▶ 4
専門家派遣事業	5 ▶ 6
インキュベーションセンター企業紹介	7
お知らせ	8
KIIC会員交流会	9 ▶ 10
産学公連携 大学リエゾンオフィス紹介	11
設備貸与制度	12
受発注コーナー	13
遊休機械設備コーナー	
中小企業総合展 出展企業募集 行事予定表	14 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

「永遠につづく会社づくり」を 基盤とした企業運営

財団法人京都産業21では、京都府内に本社を置き、国内外でご活躍されている企業トップの方々を理事にお迎えして、培ってこられた経験と斬新なアイデアをヒントに、京都産業の振興と発展に役立てるさまざまな活動を行っています。

今回は、ゲームソフトや携帯電話コンテンツのメーカー・株式会社トーセ代表取締役社長の齋藤茂氏にお話を伺いました。
(聞き手:企画広報グループ)



株式会社トーセ
代表取締役社長 兼 CEO
齋藤 茂 氏

1957年京都府生まれ 1979年立命館大学理工学部卒業。同年(株)東亜セイコーに入社。同年11月、(株)トーセとして独立し、その後代表取締役に就任。1999年大証2部並びに京証・2000年東証2部に上場。2001年東証1部並びに大証1部に指定。この間、(社)乙訓青年会議所理事長、(社)日本青年会議所京都ブロック協議会会長を歴任。現在、京都産業21の理事に就任するほか、2002年より京都大学大学院経済学研究科・経済学部非常勤講師にも就任。

企業のあるべき姿とは、 人としてあるべき姿を認識することに通ず

—昨年から上場企業の不祥事が相次ぎ、これまで以上に企業の社会的責任、倫理観が問われています。こうした状況をどのようにご覧になっていますか、企業理念も含め、お聞かせください。

齋藤 ● 企業運営をする、海外進出を計画する、戦略を立てる、こうした活動には国際情勢や時代の次の動きに敏感でないといけません。情勢の把握と時代の読みは、やはりトップの責任だと考えています。

また、相次いでニュースになった企業の不祥事ですが、逆にそれ自体が特別なことであると思います。企業規模の大小にかかわらず、企業を私的に利用するという姿勢が不祥事を引き起こしているのです。つまり、企業経営者として、当り前のことを当り前のように行っていれば、不祥事は起こるはずはないのです。

私たちは「永遠につづく会社づくり」を基本方針としています。ひとつひとつの積み重ねを大切に、永く続けていくことを最大の目的にしているのです。こう申し上げると、一見華やかに見えるゲーム産業にふさわしくない企業スタイルに思われるでしょうが、私たちは、クライアントに代わってゲームソフトやコンテンツを作る、言わば「ゴーストライター」です。「縁の下の力持ち」を私たちの戦術の基盤として、クライアントを支えながらも共に成長でき

るように、努力を行っております。

大切なのは、自社のスタイルをよく理解し、人として企業人として、当り前のことをきちんとやり遂げていくことではないでしょうか。

文化・歴史・民族的な差を理解し、 認め合うことで市場は広がる

—さまざまな企業の方にとって、貴社の中国市場を意識した戦略は手本になるかと思えます。上海と杭州に現地法人を設立され、人材の確保や育成などをどのような事に気を配りながらやってこられたのか、お聞かせください。

齋藤 ● 当社は、93年に上海に、2001年に杭州に現地法人を設けましたが、最初は「諸葛孔明(三国志で有名な天才軍師)発掘プロジェクト」と銘打って、優秀な人材探しを目的とした中国進出でした。中国は人口が多いことから、天才がいる比率を当てはめると、2億4000万人の天才がいることになりまますから、きっといい人材が数多く集められるに違いない、と考えたわけです。

ようやく最近ですね、中国を市場として捉えられるようになったのは、これまで現地法人は日本の本社から業務の一部を任せられていましたが、昨年からは成長した中国のクライアントから独自で発注を受けるようにし、現地受注、現地生産が本格的に動き出しました。

—中国と言いますと、最近、激しい反日デモが伝えられました。現地での活動に影響はなかったのでしょうか？

齋藤 ● 中国でも、他の国でも同じでしょうが、お互いの理解が大切です。私は中国を脅威だと感じたことはありません。なぜかと言いますと、中国には何度も足を運び、中国人の気質や考え方、社会風土を理解しているからです。

おそらく、脅威に感じるというのは、相手を知らないからです。誰でも知らないモノ、わからないモノは、怖いと思うでしょう。それと同じです。

むやみに恐れる、嫌悪感を持つ、思いこみで相手を判断する。これらがいちばんいけないことです。本当の姿や本心が見えなくなります。

また、歴史的な認識の差も、根本を探れば、文化民族的認識の違いに起因することが多いのです。その辺りまで掘り下げて、お互いの文化価値、民族価値を理解し、認め合うことが基本です。



私は日本人スタッフにまず言うのは、「思い込みで中国人を判断したり、ましてや見下したりするような態度は決してとってはいけない」ということです。逆の立場であっても、それはとても不愉快な行為ですし、そうした所からは連携や理解は生まれません。

考え方としては、企業活動も、人づきあいも、根っこは同じです。誤解や偏見の下には何も育たないのです。自分も理解してもらいたいし、相手も理解したい。そういう気持ちが大切だと思っています。

「京都の力」をもっと認識し、活かす工夫が大切

—齋藤さんのお話は、人として当然な考え方であり、とても広い視野と洞察力をお持ちだと感じます。実際に、グローバルに事業展開されている一方で、京都に本社を置き、京都で活躍されることが多いのは、どういったお考えからなのか、お聞かせください。

齋藤●答えは明確です。「京都大好き人間」だからです。京都のお蔭で事業がうまくいっている、ということはたくさんあります。取引先の方々を会社にお招きしようと考えたとき、会社が京都にあることは、工夫なくして無理なくお客様にお越し頂けるというメリットがあるのです。

例えば、四季折々に美しい京都に本社があるからこそ、取引先の方は家族連れで旅行がてらお越し頂けます。それだけで家族ぐるみのつき合いが始まります。人と人のつながりが生まれます。これは企業運営にとっても、大切な財産です。

「京都のイメージ」「京都ブランド」はとても強力な経営メリットなのです。この地の魅力をうまく企業活動に活かすことを考えるべきだと思います。

また、京都には起業する基盤がたくさんあります。大学も多く、研究活動も盛んです。そうした知的財産や伝統的な技術の蓄積なども含め、京都に住んでいる人がもっともっと京都を見直すべきだと考えています。

周りをご覧になると、東京や他府県で「京料理」だとか、「京の…」だとか、という名目で魅力を付加し、商品価値を高めている企業やお店はたくさんあります。しかし逆に、京都に本社を置きながら、あるいは京都で活躍しながら、京都をうまく活かしていない人も多いのです。

もったいないことですね。「京都ブランド」を意識して、

それを活かす工夫をすれば、京都経済はもっと活性化し、「京都の力」は世界的にも注目されるものになることも可能ではないでしょうか。

そういう視点をもっておりますので、私が恩恵を受けた分くらいは、少しでも京都に対して恩返しというか、京都に育つベンチャーのフォローなどに取り組みたいと考えております。

例えば、京都大学大学院で「ベンチャー企業論」を定期的に講義させて頂いたり、講演を依頼されても京都を優先してお受けしたりすることにしております。

それと、もうひとつ、起業する人へのエールとして申し上げたいと思います。

それは、「行き急がない」ということです。みなさんはどうも、「いま、成功しないとダメだ」と思い込んでおられるようです。私はこう思うのです。飛躍するチャンスを持って、そのタイミングで伸びればいい。だから現状を知り、情報を知るすべを持つことが大切だと。

この京都という魅力的な土地で活動をし、自社がどういう状態であるのか、どういう社会的意義を持っているのかをしっかりと理解すること。それが大切だと考えています。

—京都について、とても深いお考えだと感じました。ご自身が京都大好き人間、ということですが、今年の葵祭のヒロイン・斎王代をお嬢様がお務めになりましたね。おめでとございます。

齋藤●ありがとうございます。実は、これほど大変なお役目だとは認識していなかったのですが、文化的な行事に参加できることで、改めて京都の歴史的存在意義や、世界に対する「京都ブランド」の魅力を感じた次第です。



—齋藤さんは、個人的にもとても話題が豊富でいらっしゃって、文化的なこととてもお詳しいと感じるのですが、話題が豊富であることも魅力のひとつですね。

齋藤●話題が豊富かどうかはわかりませんが、あらゆる方面の趣味といいますか、興味を広げるように心がけています。また、いろいろなことに興味を持って調べたり、動いたりするのは楽しいですからね。特に、ワインや建築については興味深いですね。ゲーム感覚でなんでも知りたがる性格なのでしょう。苦に感じることは少ないですね。愚痴らず、なんでも楽しむ。この姿勢が、結構、大事なのかもかもしれませんね。

—齋藤さんの元気の秘訣、会社の勢いが少しわかったような気がします。時代を読むのも、情勢を把握するのも、興味をもって、周りを見るという姿勢から生まれてくるものだと感じました。今日は、お忙しい中、お話しをお聞かせいただき、ありがとうございました。

さらなる躍進を期す同志たち 丹後機械金属業界の起爆剤として

レポート⑩丹機強生会

ものづくりの変革期に直面し、丹後機械金属業界の新たな展開を模索する中で発足した丹機強生会。さらなる躍進をめざす2代目会長・徳本晃一氏（株式会社徳本 代表取締役）に、本年度の活動についてお話を伺いました。



会長 徳本 晃一 氏

株式会社徳本 代表取締役
京都府京丹後市網野町高橋508番地
TEL:0772-72-0059 (代)
FAX:0772-72-0290

●丹機強生会の概要

丹機強生会は、丹後機械金属振興グループの発展的解散にともない、業界発展に寄与する任意のグループをつくってはどうかという、(株)日進製作所特別顧問の提案を受けて平成15年に発足しました。初代会長には、(株)峰山メッキの吉原会長が就任されました。

今年1月には3期目を迎え、活動も本格化していくものと考えています。

●丹機強生会の主旨・目的

当会には、基本方針を中心とした会則があります。現在メンバーは、30代から50代まで26名で、月1回例会を開いて活動を行っています。

基本方針として、

- ① 会員相互の親睦を深め、情報を交換し、技術の向上と企業発展のための研鑽を図る
 - ② 機械金属工業を丹後の基幹産業として、更に伸長発展させるために鋭意努力する
 - ③ 互助融和、切磋琢磨を柱として、夢と情熱とロマンを追い続ける同志の会である
- といった項目を定めています。

部会構成としては年代別に分かれており、それぞれに設定したコンセプトに沿った勉強会が中心的な活動となっています。たまには「ノコミュニケーション」によっても部員間の意思疎通を図っています。

30代は企業経営の基本習得。40代は企業経営のレベルアップの手法習得。50代は企業経営の問題提起と

解決策の探究。年代別コンセプトを基本にその年毎にテーマを絞り込み、30代では5S(整理、整頓、清潔、清掃、しつけ)、40代では社員教育について、50代では環境問題についてそれぞれ取り組んでいます。

昨年は、40代では後継者問題をテーマに勉強会を開催してきました。今年は中間管理職の教育について考えていく方針です。一般社員と経営者とのコミュニケーションを、中間管理職がどのようであればよいのか、現状の問題点を見直してすすめたいと考えています。

テーマの絞り込みに年代別構成を取り入れたのは、世代によって抱える問題が異なること、また意見の幅が違うといった理由によるものです。自社の悩みや問題点はなかなか外部には出しにくいものですが、それらをさらけ出すことによって解決できるものは多いと思います。また、今現在自社が関わりのない問題であっても、将来的には発生するかもしれない、そのような場合にも多いに参考になるのではないのでしょうか。ひとつのテーマが解決すれば、次の問題について検討し、他の年代では取り組んだテーマについて、どのような解決策をとったのかを報告します。

当会は任意の団体ではありますが、1人でも多くの方の参加を望んでいます。

そのためには、楽しい、おもしろい、活動の自身が充実している会でなくてはならないと思っています。



●多彩な技術の集積地

この丹後のきびしい風土がねばり強い気質を育み、ちりめんづくりをはじめとした繊細な技術が、高度な機械金属加工技術を生み出しました。また、電子計算機の開発に至った「日本計算器」の技術、マシン部品の専門メーカーにはじまり、自動車部品などの各種精密機械部品・工作機械へと発展した「日進製作所」の技術など、今や丹後は

日本の一大ハイテクゾーンとして高度な技術力を誇っています。

精密型打鍛造や鋳造の素材加工と精密機械部品加工、精密機械装置製造、さらに熱処理、表面処理加工など、機械金属加工をメイン事業とする中小企業が集積しています。例えば、メーカーから完成品のイメージをもらったら、図面から試作、完成品までがこの地区でできあがるという技術力の高さをもっています。

また、新しい分野への事業展開にも積極的で、航空機の機体部品や半導体製造装置の製造、さらには制御プログラムなどのソフトウェア開発まで、多彩な技術が目ま

れています。

●(財)京都産業21との連携を強化

平成15年4月に峰山に集約された(財)京都産業21北部支所の支援を受け、見学会や経営管理者の研修、また会員間の情報交換などの事業を展開してきました。本年度は中間管理職の研修をはじめとし、多くの企画を検討しています。

今後はさらに財団との連携を強化していきたいと思えます。会員がかかえる多様な課題解決への支援を期待しています。

会員企業

(株)峰山メッキ	代表取締役	京都府京丹後市峰山町泉470	(株)大宮日進	管理部参事	京都府京丹後市大宮町谷内195
掛津アーム(有)	代表取締役	京都府京丹後市網野町掛津221	(株)梅田製作所	専務取締役	京都府京丹後市峰山町矢田699
ヒロセ工業(株)	代表取締役	京都府京丹後市大宮町善王寺743	(株)タンゴ技研	管理部長	京都府京丹後市峰山町菅123-1
(株)ヤマモト	代表取締役	京都府京丹後市峰山町赤坂91-8	日下鉄工(株)	専務取締役	京都府京丹後市丹後町岩木159
(株)日昌製作所	代表取締役	京都府京丹後市峰山町安158	エヌケイテクノ(株)	代表取締役	京都府京丹後市峰山町荒山364-2
(有)岡島三協製作所	取締役副社長	京都府京丹後市峰山町赤坂584	(株)尾崎鐵工	代表取締役	京都府京丹後市大宮町河辺1173
(有)丹後プラスチック	代表取締役	京都府京丹後市大宮町河辺1253	(株)峰山鉄工所	取締役	京都府京丹後市峰山町内記546
(株)日進製作所	常務取締役	京都府京丹後市峰山町千歳22	(有)小森製作所	取締役製造部長	京都府京丹後市峰山町長岡100-1
永砂ボイラ工業(株)	代表取締役	京都府京丹後市網野町高橋631	(株)タムラ	開発部室長	京都府京丹後市大宮町周积1508
三和精工	専務	京都府京丹後市大宮町河辺1048	(株)韋城製作所	工場長	京都府京丹後市峰山町四軒20-2
(株)積進	常務取締役	京都府京丹後市峰山町長岡1750-1	(株)テラシマ精機	専務取締役	京都府与謝郡野田川町三河内800-6
(株)徳本	代表取締役	京都府京丹後市網野町高橋508	(株)川口金属	代表取締役	京都府京丹後市網野町高橋508
荻野精工(株)	常務取締役	京都府京丹後市峰山町丹波14	愛和金属(有)	工場長代理	京都府京丹後市大宮町河辺3172

【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 北部支所

TEL:0772-69-3675 FAX:0772-69-3880
E-mail:n-shisho@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

プロ 専門家のアドバイスでHP充実!商品の良さを知ってもらい、お客様の安心感を生む。

ニッチ商品でネットフル活用



専門家の咲本勝己さん(左)と農園の隅田恵子さん(右)

なんと!
ネット販売の売り上げ5倍!?

すだ
有限会社隅田農園

所在地 ● 京都府亀岡市篠町篠上中筋28
TEL ● 0771-24-7168
FAX ● 0771-22-0116
URL ● <http://sudanoen.web.infoseek.co.jp/>
E-mail ● sudak@aioros.ocn.ne.jp
お問い合わせ ● 通販担当 隅田恵子

● 明治17年創業。栗、柿、ぶどう、ピワ、カンキツ類の果樹の苗木を中心に専門職人が生産販売している。
● 通販でも一本から購入可能で、果樹苗の植え付けや育て方の相談に懇切丁寧にのってもらえます。

亀山城主であった知将明智光秀公で知られる京都は丹波亀岡。これから初夏を向かえ、トロッコ列車や保津川渓谷下りなど多くの人で賑わうおなじみの観光名所になったこの地で、約2ヘクタールという何と広大で、それはのどかな大自然を背景に、明治17年より創業され、果樹の苗木を中心に生産販売をされている“隅田農園”があります。

取り扱う果樹は地元名産の「丹波グリ」をはじめ、柿、桃、梅、柑橘類など私たちが八百屋さんやスーパーでよく目にするものから、品種改良されたレモン、またポーポーなんていうあまり耳にすることの無い珍しい柑橘類まで200種以上にもおよんでいますが、郊外型量販店で売られているそれとは一味違います。その一つひとつは接ぎ木の技術をもった職人さんが丹誠を込めて育て上げ、寒さに負けないしっかりした根っこを持っています。

そして、何より嬉しいのは園芸の初心者やベランダや趣味のガーデニングでも栽培できる最適なポット苗まで幅広く品揃えされていて、商品到着後も育て方など懇切丁寧に相談に乗ってくれるのが魅力的です。商品を発送する際も、やさしく薫ってくるので梱包され、お客様の環境にあった植え方の説明書や肥料まで付いています。手元に届いた苗は、まるで親が嫁に出した娘を気遣っているような愛情と心遣いがにじみ出ています。

農園では、来る日も来る日も毎日どんな時でも、空が白む前から果樹苗を育てています。あたりが暗くなって農作業が終わり、やっとこさホッと一息ついてその日が終わろうとする時…。 “苗を育てる楽しさをみんなに伝えたい”という思いが芽生えて溢れ出し、いつのまにかコツコツとHPをつくりはじめていました。自分の思いを沢山の人たちに味わってもらうため2001年からはインターネット通販を始めたという担当の隅田恵子さん。

お客様から届いたお礼メールへ返事をしようと始めたインターネット。最初は個々に状況を報告するなど、言ってみれば趣味をも兼ねた自己流HPから“もっともっと伝えてあげたい”そんな思いをお客様とコミュニケーションをとりながら共有出来る“あきないツール”として充実させたし…。

そんな夢の実現を胸に抱いて、昨年5回にわたって京都産業21の専門家派遣制度を利用いただいた隅田さんから「咲本さん(登録専門家)のアドバイスで“WEB版 隅田農園”がやっとリニューアルオープンしました!」との知らせがありました。制度をご利用頂いてからおおよそ1年…。隅田さんをご指導頂いた咲本さんとともに、再び農園を訪ねてみました。

専門家派遣制度利用のきっかけ ~プロとの出会い~

隅田さんは、ネット販売を始める前からもITやWEBに関するセミナーには積極的に参加されており、自分なりにHPづくりに活かしていました。また、過去に某公的機関から無料専門家派遣制度を受けましたが、その時は、実際の売り上げやアクセスに結びつかなかったようです。確かに専門家のアドバイスは的確で、創り直したHPは前より綺麗で使い易くなりましたが、その後アクセスのあったお客様の反応を聞いて分析し、次の一手を考えて改善するまでには、1回の派遣とアドバイスでは限界があったようです。

壁に当たりながらも“独学・自己流”で試行錯誤していた頃、あるセミナーで咲本さんの講演を聴く機会がありました。「ニッチな商材は、ネットをフル活用すればいくらでも売り上げを確保できる!」との言葉に、思い切って講演後声をかけてみました。「自分が育てて売っている果樹苗

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/>

は少なくともニッチなものです。でも売り上げは全然上がっていません。先程の話は本当なんでしょうか?」と。咲本さんは当然のように「いくらでもです。」と自信満々に答えられたそうです。

この自分の悩みを吹き飛ばす魅力的な言葉を言い放った“プロ”が京都産業21の登録専門家であること知った隅田さんは、同時に派遣制度の利用を勧めてもらい、迷いなく、すぐさま手続きをしました。

お客様に伝えたいもの ~自分の強みを知る~

隅田農園で育てられた苗は、某有名サイトにも出品されています。自分のHPは本店、出品サイトは支店と表現する隅田さん。注文数からすると、やはり有名サイトのネームバリューでしょうか、本店より支店からのアクセスが増えてきています。でも、出品数では大手には到底かないません。値段を下げて大手とも価格競争しなければ?また、注文が少しずつは増えてはいますが、まだまだだという悩みを抱えているとき。専門家派遣として咲本さんが農園を訪れました。

専門家であるプロの指摘は、隅田さんがとりとめもなく作っていたHPの内容とは全く違うものでした。“お客様に買っていただくもの”“隅田農園の強みと良さ”は何か?これを整理し、わかりやすく発信することに尽きるのです。もともと“果樹苗”“専門生産農家”“初心者でも栽培できる苗”“一本から通販”などオンリーワンの要素があるので、どう表現するかがポイントです。また、単に苗を売っているのではなく“育てる楽しさ”を提供しているのですから「価格競争なんてとんでもない。今の値段も安いぐらいですよ」と専門家の咲本さんは強く説きました。

隅田さんの想いがたくさん詰まったHP。逆に言うと溢れる想いが一方的に長文化となり、お客様からは見づらかったり、検索しづらかったり。また、昔、お客様のためにせっかくUPした苗の栽培法を紹介する日記の中には、たどり着けなくなってしまったなんて可哀想なページも…。

全ての課題を洗い出してもらい、この日をきっかけとして専門家と一緒に、隅田さんのネットショップ“WEB版 隅田農園”の大改造が始まりました。

~なんと月売り上げ100万円達成~ ネットフル活用で前年比売り上げ5倍に

課題は山のように出てきました。サイトの構造全体を変えて、フォルダの分類・活用、リンク切れチェック、メニューのjavascript化、SEO対策、アクセスログ解析、他の繁盛ネットの研究などなど。専門家からはお客様の反応やアクセス結果の分析とアドバイスのほか、毎回容赦なく宿題が出されます。農園という重労働の合間の作業ですので、専門家の先生が来る日を恨めしく思うこともあったそうです。でも、この“尻たたき”があったからこそ頑張りがかき、また、継続して指導してもらうことで、結果に対する次の手立てを探り、改善が進んだと隅田さんは当時を思い出

で語ってくれました。

5回の専門家派遣制度をきっかけに取り掛かったHP大改造。その結果、現在のアクセスログを見てみると訪問数と同時にサイト内のクリック数が格段に増えています。サイトで紹介されている苗の栽培方法や鉢植え方法、今育てている出荷待ちの苗たちの様子など、WEB農園を“散策”してゆく“ファン”が着実に増えているのだと感じます。

そして、ファンの増加とともに、リニューアルしたWEBからの受注は、月売り上げ100万円を突破する月も出てきて、なんと前年比の5倍にもなりました。今期は売り切れる苗も続出し、生産が間に合わなくなってきたといえます。

「ニッチな商材を持つ企業は、ネットをフル活用すれば、いくらでも売上が確保できると思います。我々専門家の役割は、その強みをみつけてもらい、また、どう表現するかをお手伝いすることに尽きます。」と専門家の咲本さんは改めてくくってくれました。

農園にはこれから、梅雨を経て夏がやってきます。手作りのビニールハウスの修繕、水やり、虫取り、草抜きと収穫に向かって目の回るような忙しさが待っています。

でも、まるで我が子のように可愛い苗たちが、育てていくうちに実をつけてゆく。そんな姿を見るのが最高の楽しみと隅田さんは微笑みます。この楽しさを、もっともっとたくさんの人に知ってもらい、そして、そのお客様ともっともっと近づけるようなHPになるように日々更新を続けていきます。

甘酸っぱい香りが漂う“WEB隅田農園”あなたも一度“散策”されてはいかがでしょう。

中小企業経営者の皆様へ~専門家派遣制度のご案内~

京都産業21では、経営の向上を目指す意欲のある中小企業者や創業者が抱えている経営・技術等の諸問題に対して、幅広い分野の民間専門家を現場へ派遣し、現地で相談や診断助言を行います。

専門家の派遣に要する費用(謝金・旅費)の3分の2は、京都産業21が負担し、企業の負担は1回につき、(謝金8,000円)+(旅費の3分の1)となります。随時受け付けをしておりますので、お気軽にご相談ください。



成功への早道、
専門家に頼るべき時と
見極めるべき時を

【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 経営品質グループ(内田)

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

ゆたかな未来へ

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
地域と共に歩みます

京都信用金庫
<http://www.kyoto-shinkin.co.jp/>
京都市下京区四条通柳馬場東入 TEL(075)211-2111

新通帳 三輪晃久 作「美しい春」 祇園・巽橋

医療現場の革新をめざす 「早期病名診断システム」

株式会社クレディアジャパン



代表取締役
辻 良平 氏(左)
取締役
池田壽文 氏(右)

住 所 ● 京都府相楽郡精華町光台1丁目7番地 けいはんな・スーパーラボ棟1階
業 種 ● 早期病名診断システムの構築
URL ● <http://www.credia-japan.co.jp/>
TEL&FAX ● 0774-93-4000

●創業のきっかけ

会社設立のきっかけはまず、当社取締役・池田壽文のPNA研究技術との出会いから始まります。この技術を実用化することで、社会に貢献できるのではないかと確信したのです。平成15年、4名の発起人で有限会社クレディアジャパンを設立しました。

当時、私の仕事場は京田辺市にあり、その商工会から、「新しく事業を立ち上げるのならけいはんなを」とすすめられました。そこで(財)京都産業21のけいはんなインキュベートルームに申し込み、その後すぐに株式会社へ組織を変更しました。

インキュベーションには、選ばれたベンチャー企業が一同に集まっており、支援体制も整っています。現在でも入居倍率は2倍だと聞いていますが、当社がインキュベートルームへ選ばれたということがけいはんなのホームページへ掲載されただけでも、多くのベンチャーキャピタルからの問合せがありました。当社の技術を評価していただいた、また、入居したということが当社のパブリシティとなったのだと考えています。その時当社へ関心を寄せていただいた企業様とは、今でもお付き合いをさせていただいています。

支援についても、(株)けいはんなの方から様々な助成事業があることを教えていただきました。インキュベートルームに居なければ、情報を得ることはできなかったかもしれません。また、(財)京都産業21とのお付き合いも生まれていなかったでしょう。ここに居るとということによるメ

リットは計り知れないものがあります。

当社は(財)京都産業21の平成15年度産学公連携研究開発資金支援事業に採択され、補助金の交付を受けました。インキュベーションに集う企業は、技術はありますが資金がありません。それをどうやって克服するか、互いに知恵を出しあっています。

●事業内容

池田壽文の研究技術はどういうものかという、PNA(ペプチド核酸)の応用技術の開発です。PNAの糖リン酸骨格をペプチド骨格に置き換えた疑似核酸を利用し、PNAを利用した使い捨てPNAチップと専用の検出装置とによる医療診断システムを確立しました。

医療現場でも取扱いが容易で、専門設備のない病院やへき地などでの診断も可能です。また、従来のDNAチップによる診断と比べて安価で、疾病の診断に使用できる世界初の汎用型医療診断システムです。医師の診断補助として適確かつ迅速に早期病名診断を行うことができます。

疾病感染の拡大防止、例えば風邪のような症状を訴えている場合、2時間程度でSARSか、またはインフルエンザなのかを診断できるようになり、腹痛の場合でも、ただの下痢か0-157のような食中毒なのかといった診断を短時間で判定できます。これによって、疾病感染の拡大防止につなげることができると考えています。

また、社会問題化されている医療費の削減など、医療現場での大きな役割も果たしていきたいと思えます。



「ビジネスプラン可能性調査支援事業」平成17年度募集のご案内

～ビジネスプランの実現に向けた可能性調査を行います～

財団法人京都産業21では、新規創業や新事業の拡大をめざす意欲のある中小企業のビジネスプラン(事業計画)の実現を支援するため、「ビジネスプラン可能性調査支援事業」を実施します。

- 調査内容** ● 申請者が顧客へ提供する製品・商品・サービス等に関し、その市場規模や競合商品、販売価格、顧客層など、商品化・事業化に必要な可能性調査を行います。
- 採択予定件数** ● 2件程度
- 応募の締切** ● 平成17年7月15日(金)必着
- 申込方法** ● 募集案内と申請書様式を当財団までご請求のうえ、所定の申請書類を持参又は郵送によりご提出ください。また、当財団ホームページからもダウンロードできます。
(http://www.ki21.jp/information/busi_plan2005/)

京都府けいはんなベンチャーセンターインキュベートルーム 入居者募集のご案内

飛躍的な成長の可能性を秘めているベンチャー企業のみなさんを支援するため、関西文化学術都市・けいはんなプラザにおいて、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を設置しています。

ただいま、平成17年度2回目募集として5区画の入居者を募集中ですので、ふるってご応募ください。

- 募集区画** ● 平成17年8月1日入居分…2区画
平成17年9月1日入居分…3区画
- 受付締切日** ● 平成17年6月29日(水) 17:00必着

使用対象者、使用料、申込方法等詳しくは財団ホームページ<http://www.ki21.jp/>をご覧ください。

【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



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

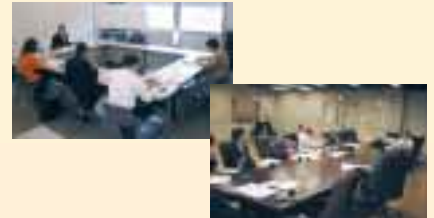
ホームページ www.pasona-kyoto.co.jp/

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

KIIC (キーク) 会員交流会について

(財)京都産業21 KIIC会員交流会 (Kyoto Intelligence Incubation Club) では、「やさしいアクセス、価値ある情報、広がるネットワーク」をスローガンに、京都における意欲ある企業・団体等に対して、IT活用の支援、事業創新の支援、経営革新の支援、産学交流の促進を行い、また、行政機関との連携を密とした事業展開を図り、ビジネスフィールドの拡大とヒューマンネットワークの構築を目的に様々なテーマでの交流会を開催しています。



ぜひ、「(財)京都産業21 KIIC会員交流会」にご参加ください。

KIIC会員サービス

- ① 情報についての全般的な相談・案内
- ② IT講習会の受講料を割引価格にて提供いたします
PowerPointコース、画像処理初級コース、PhotoShopコース、ホームページ作成講座、Excel応用コース、Excelビジネス活用コース、Access初級コース、Access応用コース、Accessビジネス活用コース
- ③ IT活用セミナーの受講料を割引価格にて提供いたします
コスト削減だけがIT活用ではございません。IT活用で儲ける事を主眼におきセミナーを開催します。
- ④ 情報提供サービス
 - インターネットへの接続(ダイヤルアップ)サービス
KIIC会員 12,000円/年で提供(一般年会費 24,000円)
月刊誌「アクティブサポート京都」による情報発信
- ⑤ 信用調査サービス
[新規取引等の信用情報の調査(割安なサービス料で提供)]
 - オンラインによる個別情報相談情報検索(データベースを利用して調査します)
企業名での情報検索は通常企業検索1件につき1,500円のところ、KIIC会員は月10件まで無料です。
 - 特別依頼の信用調査
帝国データバンクの調査員による信用調査は、通常1件につき50,000円のところ、KIIC会員は1件につき24,000円で提供しています。

KIIC交流事業

KIIC交流事業とは、KIIC会員全員が参加する事業です。

1] KIIC新春賀詞交歓会

KIIC会員及び京都府異業種交流会連絡会議の会員企業を対象に新春賀詞交歓会を開催します。

KIIC倶楽部事業

KIIC倶楽部は、KIICが事業運営の主体を持ち、具体的テーマに沿った活動を行います。

1] e-ビジネス倶楽部

e-ビジネスの最新事例を上げながら、そこにあるマーケティング戦略について解説するとともにe-ビジネスに関するディスカッションを開催します。

2] KAIGAIビジネス倶楽部

海外ビジネスの展開を目指すために必要な知識、習慣等に関する講演を中心に開催するとともに海外ビジネスサポートセンターとの協力のもと相談会なども開催します。

3] 経営革新倶楽部

企業が成長発展するための「経営革新」について具体的事例をあげながら経営革新を考える勉強会を開催します。

4] KIIC ゴルフ倶楽部

ゴルフを通じて情報交流を図るとともに、ヒューマンネットワークの構築

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
たくさんのお花を咲かせていきます。



未来を創る。
ムラタの部品が

を図ります。

5] 会計研修倶楽部

企業にとって決算書は必要不可欠であり、そのための会計処理について学習するとともに、簿記3級の取得を目指す。

KIIC 研究会事業

KIIC研究会事業は、KIIC会員が中心となり運営している自主的な研究、交流活動を実施しています。

1] きょうとマーケティング研究会

マーケティング事例の情報交換を行なう事により、参加企業のマーケティング戦略のヒントを見つける研究会です。

2] ライフサイエンス研究会

“環境” “ライフサイエンス” をキーワードに、商品開発を目指す研究会です。

3] Kyoohoo!?(キョフー)

京都ブランドの一環とした、Kyoohoo!?オリジナルブランドの商品開発と“京都のほんまもん”を全世界に広める活動と、京都に人が集まる仕組みづくりを考える研究会です。

<Kyoohoo!?分科会>

① [京都ブランドプロジェクト]

Kyoohoo!?ブランドのブランディングを考えるプロジェクト

② [JFKプロジェクト]

海外でのマーケティングを行い、売れる“ものづくり”を目指すとともに、2006年2月に開催される「ニューヨーク国際ギフトフェア」の出展を目指すプロジェクト

③ [KANKOプロジェクト]

魅力ある京都の産業や歴史などを研究し、オリジナルプランの開発や京都に多くの人を呼び込むプランなどを検討するプロジェクト

④ [ケータイプロジェクト]

Kyoohoo!?コンテンツをケータイで発信するプロジェクト

4] 夢現の会

企業経営にとっての情報収集・情報交換の場、また、ビジネスチャンス・ビジネスヒントをつかむ場として、ヒューマンネットワークの構築を主体に開催している異業種交流会です。

5] ものづくりビジネスヒント交流会 <京都プロジェクト Part2>

KIIC会員に所属する製造業を中心とする会員企業を対象に“ものづくり”に関するテーマ探索をするため、公的研究機関、工学部系大学、大企業等の研究機関等との交流や参加企業のプレゼンテーションにより、新たなビジネスヒントを見出すとともに、そこから出たテーマによるプロジェクトチームを発足させ新たな事業創出を目指します。

① [ものづくり企業ITマネジメントプロジェクト]

IT戦略は経営戦略です。生産、在庫データ、顧客データを意味ある情報にして、事業拡大に結びつけるノウハウを基本的から集中研究するプロジェクト

② [工業デザイン活用商品開発プロジェクト]

デザイン系大学との連携のもと、工業デザインを活用し、新たな商品開発を目指すプロジェクト

③ [後継者育成プロジェクト<創業DNA継承プロジェクト>]

次世代を担う後継者を対象に、企業が成長発展していくために欠かすことができない、新製品開発、新技術開発、新市場開拓等に関するセミナーや、新進気鋭の経営者からの講演や企業見学を通し、また、異業種交流の手法を活かし参加者同士の交流にも重点をおいた後継者育成事業を開催します。

KIIC 会員 入会金・年会費

入会金…10,000円 / 年会費…1口 72,000円(月額 6,000円)

その他、次のような講習会、セミナー、交流会を開催予定です。

中小企業基盤整備機構 環境安全講習会

- 1] 廃棄物処理法対応講習会
- 2] 建設リサイクル法対応講習会
- 3] 容器包装リサイクル法対応講習会
- 4] 化学物質排出把握管理促進法対応講習会
- 5] 土壌汚染対策法対応講習会
- 6] 自動車リサイクル法対応講習会
- 7] 環境管理・監査制度対応講習会 (ISO14001)

中小企業基盤整備機構 国際化セミナー

国際化セミナー

異業種交流事業 (IT普及セミナー)

- 1] 講演と交流のつどい(7月21日開催予定)
“ものづくりの事例”や“新市場の開拓の事例”などを聞くことによって、新たなビジネス展開のヒントをつかむ。
- 2] 異業種京都まつり<テーブル交流会・講演会>(10月27日開催予定)
異業種交流グループ・企業の新製品、新技術の発表の場、ビジネスマッチングの場として開催するとともに、各種講演会を開催する。
- 3] げんき交流KYOTO(3月23日開催予定)
異業種交流グループの活性化及び参加企業の事業推進を方策を探るため、講演会・サークルディスカッションを開催する。

【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:tatsumi@ki21.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 滋賀県栗東市下鉤959番地1
〒520-3026 Tel(077) 553-4141

伝統から最先端へ

京都工芸繊維大学 地域共同研究センター

1. はじめに

本学は、「工芸繊維」という歴史のある名称ではありますが、我が国の重点4分野であるライフサイエンス、情報通信、環境、ナノテクノロジー・材料の各分野はもちろんのこと、工学、自然科学、人文社会分野での研究をはじめ、非常に広い範囲の研究を実施しております。また最近、社文系の産学連携として注目を浴びているデザイン分野についても多くの研究成果があり、特定分野の技術だけでなく様々な分野を横断した近年の産業界の技術ニーズに、的確に対応できるのが本学の強みです。まさしく伝統から最先端の分野へと時代のニーズを先取りする研究を行っております。

この強みを十分に活かし、地域の産業界の発展や新産業の創出に貢献するために、平成2年に地域共同研究センターが設置されました。爾來、当センターは、地域の産業界等との共同研究をはじめ、科学技術相談、セミナー・フォーラム等を通じて、本学の産学連携の中心的役割を担って参りました。また、平成15年2月には、本学のシーズを活かした大学発ベンチャーを支援するためにインキュベーション・ラボラトリーを竣工し、同時に、共同研究センター棟(平成5年竣工)をリエゾン・ラボラトリーに改称いたしました。このように当センターでは、従来のリエゾン機能にインキュベート機能を加え、大学が有する知的財産の社会への還元を加速させております。

2. 受け身の姿勢から提案型へ

産学連携活動の主なものに、①保有技術や制度等を世間にPRする周知活動、②技術課題について指導を受けるための技術相談、③研究シーズを有する側から新事業を提案する提案活動が挙げられます。

当センターでは、これらの3つの活動をフェーズ毎に整理し、それぞれのフェーズにおいて効果的な産学連携活動を実施するとともに、これらを有機的に結合させ、循環型の産学連携活動に繋げて行こうと考えております。

以上、本学の地域共同研究センターの概要をご紹介いたしました。まだまだお伝えできていない部分が多数ございます。お気軽に下記までお問い合わせください。

フェーズ1. 周知型の産学連携

「産学連携」という言葉が未だ聞き慣れない頃から、当センターではフォーラムやセミナー等を実施し、その重要性について地域の産業界をはじめ広く世間にPRしてきました。現在では、中央省庁や自治体等の官界をはじめ、経済団体、金融機関等が様々な形で産学連携のためのフォーラム等のイベントを実施されていますので、これらの機会を活用させていただくとともにイベント毎にその成果を評価し効果的な周知活動に努めています。

フェーズ2. 相談型の産学連携

企業等外部からの技術相談をうける際に、最も気を付けなければいけないことは、当該相談内容に適した教員に、いかにすばやく繋ぐかということです。いわゆる「たらい回し」にし、相談者に不快な思いや不安を与えない工夫が大切です。このため当センターでは、「科学技術相談室」を設置するとともに、本学教員の研究内容に精通している産学連携コーディネーター(客員教授)を配置して、企業等の学外からの技術相談窓口を一歩化し、ワンストップ型の科学技術相談体制を敷いております。

技術開発におけるご相談と、本学教員の技術シーズは下記URLをご覧ください。

技術相談:<http://www.liaison.kit.ac.jp/html/Consult.html>

技術シーズ:<http://www.liaison.kit.ac.jp/seeds-5/index.html>

フェーズ3. 提案型の産学連携

産業界のニーズをいち早くとらえ、当該ニーズに関連する研究者とのマッチングを図ることにより、効果的な産学連携が可能となります。このため、当センター専任教員や客員教授等による企業訪問を実施しております。

また、本学の技術シーズを基に起業した所謂「大学発ベンチャー」を通じ、新事業・新産業の創出を図るため、マーケティングや法務・会計面でのサポート等を充実させるとともに、主要企業との連携や各種支援施策の獲得に向けて強力にバックアップしております。

一方、地域の企業の研究者等と教員による、地域活性化プログラムと称する研究会等を設置し、シーズとニーズの効果的なマッチングを図っております。

地域活性化プログラムHP:<http://www.liaison.kit.ac.jp/html/kasseika.html>

【お問い合わせ先】

京都工芸繊維大学 地域共同研究センター 事務局
〒606-8585 京都市左京区松ヶ崎御所海道町

TEL:075-724-7933 FAX:075-724-7930

E-mail:corc@kit.ac.jp URL:<http://www.liaison.kit.ac.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™

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

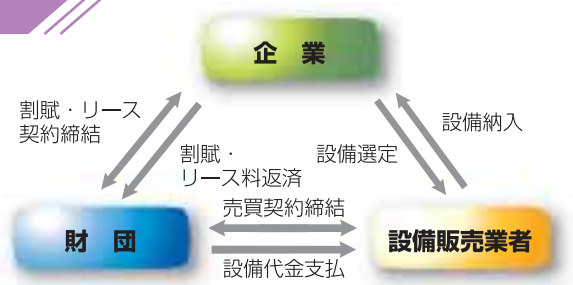
設備投資の際は、是非一度お問い合わせください

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)



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。	

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




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〉

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7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で詳細をご覧ください。 「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	点火プラグ(耐熱特殊鋼 エスイトT-1)	丸棒切削加工φ2.3	京都府福知山市 1000万円 60名	関連設備一式		3万本/月 話し合い	月末日 翌月末日支払 全額現金	不問	受注側 持ち	材料無償支給、 継続取引希望
機-2	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-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15日支払 全額現金	不問	受注側 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)
縫-1	裁断~縫製~仕上(一貫 加工)、サンプル~量産	婦人服全般(ジャケット・コ ート等)	京都市南区 個人 3名	上下差動送ミシン、穴かがりミシン、平三本、 インターロック、先巻きロック、二本針ロック、 バンドナイフ、検針機、吸排両用バキューム	話し合い	不問	
他-1	コンテンツ構成~デザイン ~オーサリング制作	広報・宣伝・プレゼンテーショ ン用スライドショーツール	京都市中京区 300万円 1名	PC、液晶プロジェクタ、デジタルビデオカメ ラ、各種アプリケーションソフト他	話し合い	不問	BPNet No.288
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、キャストイング、連続端子 圧着機、エア圧着機、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・ 京都府南部地域	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-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-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グレートパンチプレス、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-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 小回りが付く。選別は、箱型 アルミ/リット付ラック取。

「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。

買いたいコーナー

No.	機械名	形式・能力等	希望価格
001	トラックスケール	ダイトク、ピットインタイプ、計量40t	話し合い



お知らせ

Information

中小企業総合展出展企業 募集中

皆様のお申込みをお待ちしております。

独立行政法人中小企業基盤整備機構では、優れた製品・技術やビジネスモデル等を有する中小企業が展示やプレゼンテーション等により、取引相手や販路開拓先、事業連携先となり得る他の出展者や来場者とのマッチングを行う機会を創出するなど、中小企業のビジネスをサポートするために「中小企業総合展」を開催いたします。

現在、財団法人京都産業21では、当財団登録企業の出展者を募集中。

詳細につきましては、ホームページ(<http://www.sougouten.com>)をご覧ください。

なお、申込締切日は6月17日で、出展希望多数の場合は抽選にて選定いたします。予めご了承ください。

●中小企業総合展2005 in Tokyo

東京ビッグサイト 東5・6ホール 平成17年10月12日(水)～10月14日(金)

●中小企業総合展2006 in Kansai

インテックス大阪 6号館Aゾーン 平成18年 1月25日(水)～ 1月27日(金)

●選考基準

都道府県下請企業振興協会に登録している企業であって、中小企業総合展に出展することにより、多大な成果が期待できることや、今後の経営基盤強化に効果が期待できる企業。

●財団法人京都産業21登録企業枠(都道府県下請企業振興協会登録企業出展)

中小企業総合展2005 in Tokyo 7小間

中小企業総合展2006 in Kansai 10小間

●ブース仕様

【小間数】原則1小間/社・団体

【小間サイズ】9m²(間口3m×奥行3m×高さ2.7m/内寸法2.93m×2.93m×2.7m)

【基礎小間仕様】ユニット式3面パネル構造

●出展料

出展料は1小間まで無料です。

なお、商談用テーブル、イス等の備品リース料、電気工事料、仮設電話回線工事費及び使用料は、別途実費にて申し受けます。

【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:market@ki21.jp

June 2005.6.

July 2005.7.

1 水		1 金	
2 木	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日	2 土	
3 金		3 日	京都産業21環の会 定期総会 日時 7月4日(月) 16:00~ 場所 リーガロイヤルホテル京都
4 土		4 月	
5 日		5 火	
6 月		6 水	
7 火		7 木	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
8 水		8 金	
9 木	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	9 土	
10 金		10 日	
11 土		11 月	
12 日		12 火	取引適正化無料法律相談日 (相談時間 13:30~16:00)
13 月		13 水	
14 火		14 木	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
15 水	ビジネスショウ大阪2005 日時 6月15日(水)~17日(金) 10:00~17:00 場所 インテックス大阪	15 金	
16 木		16 土	
17 金		17 日	
18 土		18 月	異業種京都 「講演と交流のつどい」 日時 7月21日(木) 15:00~ 場所 京都プライトンホテル
19 日		19 火	
20 月		20 水	
21 火		21 木	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
22 水		22 金	
23 木	中堅社員研修 日時 6月23日(木) 9:00~17:00 6月24日(金) 9:00~17:00 場所 KRP京都府産業支援センター5F	23 土	
24 金		24 日	
25 土		25 月	
26 日		26 火	
27 月		27 水	
28 火		28 木	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日
29 水		29 金	
30 木		30 土	
	専門家特別相談日 海外ビジネス特別相談日	31 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。

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: kigy@ki21.jp

<お知らせ>

平成15年10月から発行してまいりました「アクティブサポート京都」は、今月(6月号)をもちまして単独での発行を終了いたします。来月(7月号)より京都府中小企業技術センターの情報と一元化し、「経営と技術の情報誌」として装いも新たにリニューアルする予定です。

更なる紙面の充実に努めてまいりますので、引き続きご愛読くださいますようお願い申し上げます。



古紙配合率100%再生紙を使用しています