

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、文化的なことでも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えますか、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あるべきでは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广大で、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”という想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。自分の想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”そんな想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きき、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ているといいます。

「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。



【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。

