

クリエイティブ京都^{M&T}

Jul. 2005

07

No. 001

Management & Technology for Creative Kyoto

がんばる企業をサポートするビジネス情報誌

創刊号



CONTENTS

創刊によせて	1 ▶ 2
京都試作産業シンポジウム	3 ▶ 6
京都産業21からのお知らせ	7 ▶ 11
大学リエゾンオフィス紹介	12
受発注コーナー	13
遊休機械設備コーナー	14
設備貸与制度	15
中小企業技術センターの施策・事業紹介	16 ▶ 18
技術トレンド情報	19
中小企業技術センターからのお知らせ	20
経済指標	21 ▶ 22
行事予定表	23

京都府産業支援センター <http://kyoto-isc.jp/>

財団法人 京都産業21 京都府中小企業技術センター

「クリエイティブ京都M&T」の 創刊によせて



京都府産業支援センター会長
立石 義雄

これまで中小企業の皆様への様々な事業を展開してまいりました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」と財団法人京都産業21の2つの機関が、さらに価値の高い事業を提供させていただくことを目的に、この4月に「京都府産業支援センター」といういわばホールディングカンパニーが創設されました。

このセンターのもとで2つの機関が戦略的に機能連携しながら、顧客である中小企業の皆様の視点で「技術」と「経営」に関する迅速・柔軟かつ効果的なサービスの提供に向けた取り組みを開始したところでございます。

既に、両機関の共同窓口として、ワンストップで皆様からの相談等にお応えしていくための「お客様相談室」を新たに設置し、多くの方々からご利用をいただいております。

このたび、情報発信につきましても、より価値の高い、役に立つものとなることを目指して、両機関の情報誌を統合した「クリエイティブ京都M&T*」を新たに創刊することといたしました。

企業が発展するための両輪である「技術」と「経営」に関する課題を見つけ、両機関の職員が創造性を発揮しながら、効果的な解決策を提案させていただくことが重要であるとの思いを込めて名づけたものです。

顧客の皆様へのサービスの「充実・強化」の基盤となりますのは、皆様との接点をサービスの原点として捉え、接点における「質と量」を高めていくことであると考えております。そのためには、他の産業支援機関とも協力し、新たなサービスを創造していく「協創」という視点をもちながら、真に役立つサービスの一層の充実・強化を通じて、試作産業、健康創出産業など京都に新たな産業を創造していくことにもつなげてまいりたいと考えています。

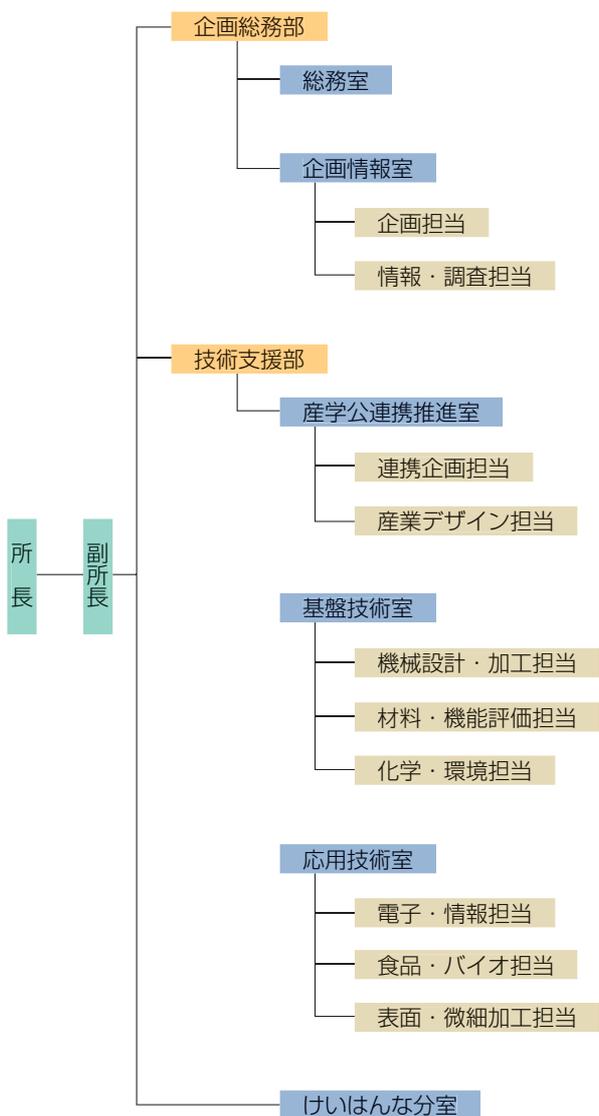
新たな体制のもと、職員一人ひとりが皆様のもとに足を運び、皆様との接点の「質と量」を高めながらご期待に精一杯応え、京都産業のますますの発展に貢献してまいりたいと考えております。

「クリエイティブ京都M&T」をご愛読いただき、皆様の忌憚のないご意見、ご助言をいただきますようお願いいたします。

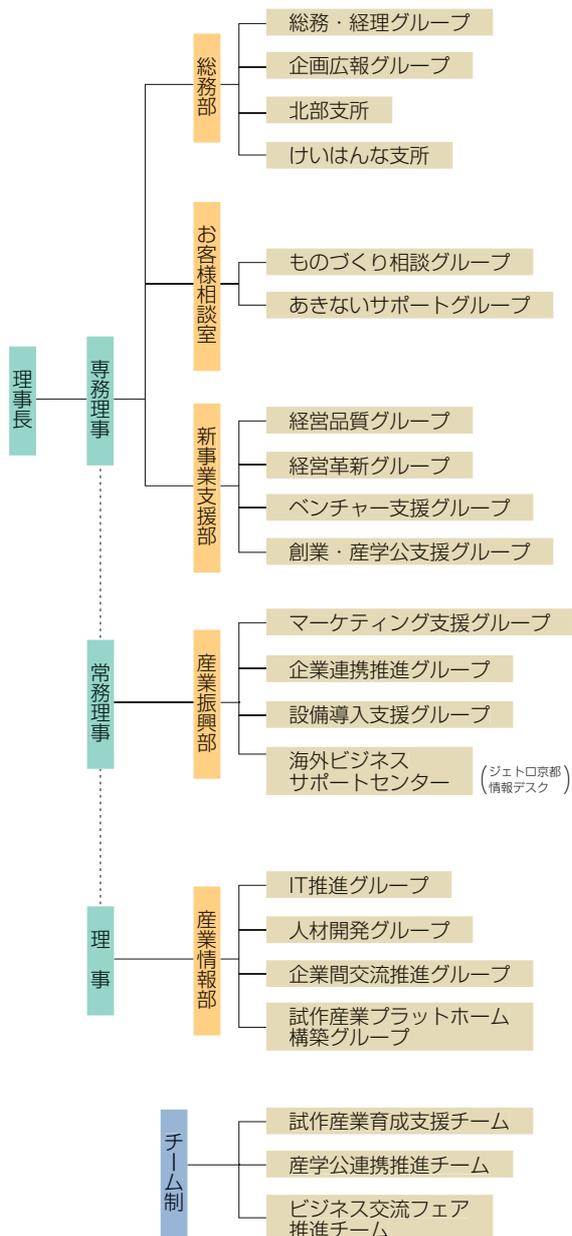
*M&T Management (経営)& Technology (技術)

京都府産業支援センター

京都府中小企業技術センター (技術支援)



財団法人 京都産業21 (経営支援)



お客様相談室 (総合相談窓口)

TEL:075-315-8660 FAX:075-315-9091

試作産業プラットフォームの創生に向けて

90年代からはじまったIT革命をはじめ、産業構造の変化は、京都の中小製造業にも新しい産業やビジネスモデルへの対応を迫っています。また、自社の強みのみに特化し、顧客と自社の接点のみで展開してきた経営形態では、顧客満足度の向上という視点からも、また次の購買へと結びつけるニーズの開拓という視点からも対応できなくなっています。

そうしたなか、京都府、財団法人京都産業21では、新しい産業やビジネスモデルを創出すべく、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「試作産業プラットフォーム」を確立して、「試作産業」の本格的な事業立ち上げをめざすことになりました。そして高品位ブランド「京都ブランド」として、また、独自のビジネスモデル「京都モデル」として、全世界に発信していきたいと考えています。

去る6月10日、全日空ホテルにて「京都試作産業シンポジウム」を開催。各界の方々から貴重な意見を聞き、この活動の方向性と意義を確認し、多くのみなさまに京都の新たなビジネスモデルの立ち上げにご参画いただくために、田坂氏による基調講演、増田当財団理事によるプレゼンテーションに引き続き、パネルディスカッションを行いました。



(財)京都産業21 立石理事長あいさつ

「試作産業」が京都における次代の新たな産業として発展することを目的に、本日のシンポジウムを開催致しました。

今回、私達が行き届いていないのは、試作を切り口に多様な生産形態のニーズに応えられる「ものづくりソリューション」を目指しておりまして、「試作」について、2つの

視点を申し上げたいと思います。

一つ目の視点は、アイデアを最初に形にする「試作」は創造性そのものであり、ものづくりプロセスにおいて重要性が増していることです。

中国のものづくり産業の発展は、目覚ましいものがありますが、創意工夫を加えて、次のレベルに進化させるための人的・技術的基盤はなお発展途上にあります。

一方、日本では、技術の強みが再認識され、生産拠点の国内回帰と相まって、ものづくりへの自信が回復してきております。また、近年、製品の独自性と開発のスピードアップへ創造性を発揮することが、ものづくりにおける決定的な要因になりつつあります。

二つ目は、ヒューマニズム豊かな社会の実現に貢献するものづくりという視点です。工業社会は物質的に豊かな社会をもたらしましたが、これからは生活者視点で個別ニーズ毎に、効率性、生産性と人間性、社会性を最適に両立させるヒューマニズム豊かな社会の実現に貢献する新たなものづくりが求められてくると考えております。

デザインから素材やプロセス等に至るまでのこだわり。顧客への心遣いや思い。人間が人間らしく生きるための本質的な要求に応じていく。このような心を満たす価値の高いものづくりが出来るのは京都において他にはないと思います。

京都にはものづくりに関するトータルなソリューションを提供できる高い技術の蓄積と幅広い分野にわたる多数の企業群があり、更に多彩な大学等の知的資源も多くあります。

これらのポテンシャルを活かしながら、京都の試作産業が新たな産業として花開くために、その推進力となる試作産業プラットフォームの礎(いしずえ)を築いていきたいと考えております。

そして、京都のものづくりの高い品質、品位が日本の他地域だけではなく中国などの海外からも評価され、「京都ブランド」の構築につながることを期待しています。

基調講演

産業インキュベーションのビジョンと戦略



田坂 広志 氏

シンクタンク・ソフィアバンク代表
社会起業家フォーラム代表
多摩大学大学院教授

●シーズ型産業からニーズ型産業へ

高齢化、少子化、地球環境問題などさまざまな課題を抱えた社会がもたらすもの。それは産業構造の転換です。

さらに90年代からはじまったIT革命は決定的な変化をもたらしました。それは情報革命による情報主権の移行です。

具体的にどうなったかと申しますと、いままで企業・売り手主導で「こういう商品があります。必要でしょう。これがあれば快適な生活が送れますよ」という方式の商売であったものが、顧客主導になるのです。

ネットを使って顧客はどんどん情報発信します。何が自分にとって必要で、より求めるものにぴったりなものはどこにあるのか、情報を自分で探し、自分で見つけ、さらには批評もします。

このような情報社会において、ビジネスはどうなるのか。いままでのシーズ型産業ではほんとうの顧客満足は与えられなくなりました。

つまりニーズ型産業への転換が迫られているのです。

ただし、「ニーズ型」といっても顧客のニーズを聞いて、それに対応しているだけでは、ニーズ型ではありません。顧客の真意を探り、把握し、そこにトータルに対応する姿勢が求められているのです。

たとえば、住宅ローンを借りにきた顧客が、ここにいます。この人は、いつも取引している銀行に何を求めに来たのでしょうか？ここで、「もちろん住宅ローンの申し込み」と考えているようで

はニーズ型産業は生み出せないのです。

そうではありません。この人は、住宅ローンを借りて、快適なマイホームを設け、幸せな家庭生活を実現しようとしているのです。そこを把握しないと顧客満足度は高められないのです。

ここで必要なことは、商品生態系を見ることです。

この住宅ローンを借りて来た人に対して、「住宅の建築をお考えなら、土地はもうお決まりですか。建築家の手配は大丈夫ですか。家具や、引っ越し手続きは大丈夫ですか。当社で手配することも可能です」とさまざまなニーズに対して、トータルに応えていくことがニーズ型産業のあり方なのです。

では、ニーズ型産業を生み出すために、必要な条件とは何でしょうか？

それは異業種連合の構築です。異業種が集まれば、いままで自社と顧客のインターフェイスのところだけで把握していた、顧客の全体像を把握することができます。つまり多角的に顧客を理解できるのです。

理解ができれば、この顧客の本当のニーズはどこにあるのかわかるはずで

す。そしてもうひとつは、ニューミドルマン(新しいタイプの間業者)への進化です。

このニューミドルマンは、販売代理ではなく、購買代理を行う中間業者であり、顧客の深層にあるニーズを把握し、さまざまな角度から最適な商品を組み合わせて提供できる能力のある人材です。コーディネイターであり、プランナーであるとも言えるでしょう。

●試作産業の可能性と期待

こうした大きな産業構造の変化を踏まえたうえで、「京都試作産業プラットフォーム」の意義を考えてみたいと思います。

これは、実に可能性の大きいビジネス展開だと感じます。まさにニーズ型産業です。

試作とは、これひとつだけの技術があればできる、というものではありません。そして、こういう製品を作りたいが、どういう技術を組み合わせるのが最適だろうか、という顧客のニーズに、一社ではとうてい応えられないのです。

ここにこそ異業種連合の強みが発揮されるのです。そして試作センターこそが、ニューミドルマンの存在そのものであります。また、京都という土地は、複雑系といいますか、生命的な組織が成長できる条件を持っていると感じます。

その上で今後、お願いしたいのは、ぜひ、社内起業家を育成してもらいたということです。起業する人材に、失敗したらもどってこい、くらいの度量で、ぜひ若手、次代の開拓者を育てていただきたいと思います。

最後に、異業種コンソーシアムの12の戦略をまとめて、しめくりとさせていただきます。

1. 共同で商品開発を進められる。
2. アライアンスマーケティングが可能になる。
3. 提携企業を見つける場が広がる。
4. キーマンとなる人と人の出会いの場が広がる。
5. キーマンの育成の場になる。
6. 企業戦略をたてるヒントが得られる。
7. 戦略の相互学習の場になる。
8. 異業種の知恵を学ぶ機会となる。
9. 競争力検証の場になる。
10. 提携力修得の場となる。
11. グループのなかから新たな企業提携が生まれる可能性が広がる。
12. ビジョン発信の場となる。

こうした12の可能性を最大限活かし、社会にいかに貢献していくかという志を掲げ、ぜひ、京都ブランドを創生していただきたい。

プレゼンテーション

京都試作産業プラットフォーム構築への提言



増田 清 (財)京都産業21 理事

●試作産業の創出

技術革新の急速な進展、世界市場での競争の激化にともなう、製品の独自性と開発のスピードアップがものづくりにおける決定的な要因となっています。このような状況のもとで、製品アイデアを最初に形にする試作プロセスをいかに効率的に行うかが大きな課題となりつつあります。

こうしたものづくりに関するソリューションを提供できるのは、高い技術を必要とする多品種少量生産型の事業形態を有する企業群です。まさに京都にはそれがあります。

効率化・高付加価値化が可能で、製品開発の上流工程に位置し、技術情報や企業・業界の開発動向をキャッチしやすい「試作」が、京都の新たな産業を形成していくものとして注目されています。

●試作産業プラットフォームの形成

産業としての試作は、ものづくりの共通の基礎を担うものであり、京都の次代産業の牽引力ともなります。このポテンシャルを実現するために、その中心となるエンジンが必要となります。試作産業プラットフォームを構築し京都が試作産業の一大拠点となる礎を築きたいと考えています。

プラットフォームの構築は、支援を効率的に集約すると同時に、個々の連携企業の営業機能を代行し、一本化された窓口組織としての役割を担うためのものです。そして試作の受発注や機密保持などを行い、ひとつの仮想企業の管理部門とプロデュース機能を兼ね備えた組織として活動する予定です。

プラットフォームの具体的な形としては、地元大手有力企業やファンド、試作を担当する連携企業によって設立運営される「京都試作センター(仮)」が想定されます。このセンターにより、管理コストや開発コストが大幅に軽減でき、小口の生産発注も可能になるなど、自前リソースの負荷を一定に保つことにも活用できます。

このような機能を担うセンターは、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コンセプトの組織である「ソーシャルエンタープライズ(社会的企業)」と言える事業体です。

また、このセンターの活動を支援し、京都における試作産業の発展を推進していく産学公による、「京都試作産業推進会議(仮)」を設立し、京都の試作サービスを高品位の「京都ブランド」として確立すると同時に、独自の運営方法とあわせて、「京都モデル」として、全世界に発信していきます。

京都に試作産業を开花させるために

築地達郎氏のコーディネイトにより、試作を受ける側として鈴木氏、増田理事、試作を発注する側として松重氏、竹本氏、官の立場として山下氏。福水・今井両氏がコメンテーターとしてそれぞれの立場から試作産業プラットフォーム創生に対する期待と意義、合わせて課題についてディスカッションを行いました。



築地 達郎氏
京都経済新聞社代表取締役編集長

鈴木:京都試作ネットは、4年前に京都に試作の一大集積地を創ろうと、志をもってスタートし、創発型のビジネスをめざしました。加工業の集まりでしたので、加工業からの視点では新しいビジネスは生まれないと考え、顧客視点で何をするかからはじめました。そして、この視点で活動を展開して4年、メディアにも取り上げてもらったおかげで、認知度も上がり、伸びてきた状態です。



鈴木 三朗氏
京都試作ネット代表
(株)最上インクス代表取締役

今後、ニューモデルマンの部分を強化するため、「悉皆屋しつぱい」という呼び名で「悉皆屋モデル」をスタートさせるに至りました。

私たちが考えているのは、ビジネスで成立するためには、コンソーシアムが良くなることを中心において活動をすれば、個々の事業も伸びてくるという視点に立つことであると感じております。

また、この4年間で、クライアントの不満はどこにあるのか、という経験も持ちました。求められる精度のものを、求められるコストで納品できることが必要です。そのためには、発注者の求めるスペックがどういふものであるのかをきちんと引き出すためのコミュニケーションが、いちばん大事なことになるのです。つまり、プロデュース力がプラットフォームには不可欠なのです。また、秘密保持が重要になってくる試作ですから、情報を暗号化であるとか、人と情報の流れをスキャンして管理するシステムが必要になると思います。

竹本:私どもの会社は、電子業界で取り扱う装置を小さく、細かくすることを考えています。もともとファブレスでものづくりをしたいと考えておりまして、原理的にものづくりを考えているので、試作がかなり重要な部分になってきます。

ところが、一社の加工業者さんをお願いしても、対応できない技術に関しては、その加工業者さんを通して、下請けの加工業者に依頼することになります。そうなりますと、情報管理に対する信頼性、加工業者の技術力と総合的な管理に関してストレスがあります。



竹本 康介氏
(有)エフ・エー電子代表取締役

つまり発注者側の立場で試作をお願いする場合、我々のようにファブレスで装置を開発している企業にとって、製造をお願いしているのと同じになります。ようするに、どこでどのように造ってもらってもよいのですが、納期に希望コストで、求めた精

度の装置が仕上がってくればいいわけですが、装置の精度に信頼が置けるといことが条件になります。

さらに、発注する際に、さまざまな情報を提供して製造をお願いするわけですが、情報の流出に関する管理の一元化をしていただけているのか、という思いがあるのです。つまり、加工業者の管理とコーディネイトが絶対に信頼できるプラットフォームである必要があると感じます。

試作ネットさんはプラットフォームとして一元化されている点、質の担保という観点からも信頼できると感じて、現在に至っております。

京都試作産業プラットフォームおよび試作センターの可能性と意義ということに関しては、質の担保を条件にすれば、良いものを安く試作してもらいたい、と思っている私どもにとっては、試作センターがそんなに利益を上げる必要がないので、中間コストが削減できるという点にも魅力に感じております。

松重:大学発のベンチャーがもっとも関係深いのではないかと考えております。ベンチャーの場合、技術を製品化しないと売れません。そこで実際に試作をして、販売までを行いたいと考えています。実際に、販売をしないと、最終的な商品の善し悪しがわからないのです。大学側の提案としては、大学の施設や装置を使って、試作ネットさんのような企業の方々と連携を取りながら、大学の中でも試作ができるシステムが作れないだろうか、ということです。ノウハウのやり取りができるような仕組みづくりを考えていきたいと思っています。



松重 和美氏
京都大学副学長
国際イノベーション機構長

京大の動きとして、桂地域に工学及び情報関係の施設が移り、ここではナノテク関連の装置などもすべて整っており、ここで、企業の方々と産学連携を行いながら、試作からもものづくりができないか、と考えております。

大学が商品のプロトタイプまでの発注をする場合、望ましいのはいろいろな面で一括して受けてもらえるシステムを構築して頂きたい、ということです。さらに最先端の技術もフォローしてもらいたいということです。最先端分野では非常に微少な精度を要求することになると思いますので、その辺りの対応が必要でしょう。

提案としては、試作はひとつひとつのものを発注者と相談しながら造ることです。そうした技術活動をノウハウとして残していくことで、システムが価値のある財産を創っていくことが大事だと思います。

そういう仕組み、そのノウハウを使って、次の試作に利用できるなど、試作

『地域社会の発展に貢献します』

ほくと創業・経営革新支援ローン

「ドリーム」

起業の情熱応援します！

事業展開に必要な設備資金・運転資金にご利用下さい。



京都北都信用金庫

<http://www.hokuto-shinkin.co.jp/>

TEL. (0772) 22-5121

をリーズナブルなスピードと価格でできるようになるのではないかと考えております。



山下:役所が試作ネットさんの4年間の動きに対して、何をしてきたかが、今後、官ができることのヒントになると思います。

試作ネットさんが活動を開始されたとき、製造業が中国に工場を移していく状況のなかで、京都の企業でいるために何をするか、という議論から参加させてもらいました。そして、試作ネットが出てきたのですが、その時点での信用担保として京都府がサポートできたのではないかと感じております。

また、京都に試作産業があるということブランドとして広めるための役割、つまり広報としての役割を担ってきたのではないかと感じております。大学とのコーディネートという意味でも、役所を活用いただけるのではないかと思います。

試作産業プラットフォームに参加される企業の方に希望するのは、やはりプロ同士が信頼のもとに集まるのだ、という自覚を持っていただきたいということです。



山下 晃正氏
京都府商工部産業
活力支援室総括室長



今井 賢一氏
京都府特別参与
スタンフォード日本センター理事

今井:なぜいまプラットフォームが特に重要なのかを押さえておきたい。経済は、安定しているときは組織を利用する効率が増えますが、変動期になると市場に頼るほうが効率的になります。

したがって現代のような激動期には市場型になるのですが、とくに「やってみなければわからない」実験的な時代には、同じ市場を利用するといっても、市場の上にさらにプラットフォームが必要です。

つまり、市場でのもろもろの仕事を効率よく調整する土台としてのプラットフォームが決定的に重要になります。かつて京都の西陣や友禅で活躍した「悉皆屋」は、その調整の仕事を経験を積んだ人々がやっていたのですが、現代の試作では、そこに情報技術を徹底的に使い、新しいプラットフォームに創生しようというわけです。京都の伝統システムと研究開発力を新結合すれば、京都でしか出来ないビジネスを生み出し、それが京都ブランドの活性化にもなると信じています。

福水:私たちができる大きな仕事は、仕組みを作ること。仕組みを作ったあとは、口を出さないという姿勢であると考えております。

この4月から新連携支援というメニューをスタートさせました。今や製造は精度とスピードが求められています。そうなりますと、一社では受注できないことが出てきます。異業種連携がどうしても不可欠な動きになってきます。ですから、連携支援が必要になるだろうということで、立ち上げた仕組みです。

このように、さまざまな支援体制を創り、動きやすい環境を整えることが、我々の大きな役割だと考えているのです。

さらに、今年の秋からスタートする支援体制として、LLP有限責任事業組合を認知していくこととなります。どういうものかと言いますと、法人格はないのですが、登記はできる企業の新しいスタイルで、連携による新しいビジネスをスタートする時点で、かなり有力な仕組みになるのではないかと考えております。

試作産業プラットフォームに参加する企業は、できれば府外からも参加できる仕組みにさせていただき、質のレベルと志のある良い企業を集めていけば、京都だからこそできる質の高いプラットフォームができるのではないかと考えております。



増田 清 (財)京都産業21理事

増田:質を担保するためのシステムの構築が重要だと思えます。そのためには、顧客の評価を取り入れて、試作産業に加盟する企業へフィードバックする必要があります。

評価が低いところに関しては、指導をして質の向上、技術の向上をしてもらうこととなります。さらに、指導しても精度が上がらない場合は、グループから抜けてもらうことも必要でしょう。

高品位をめざすために、最初のクレームに対する処理と対応をセンターとして管理し、企業の質という視点でも向上させる必要を感じております。

【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

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〉

第9回 異業種京都まつり 出展グループ・企業 募集

急激なIT技術の革新、国際化の進展、消費者ニーズの多様化など企業を取り巻く社会経済環境は大きく変化しています。こうした状況の中、企業が成長を遂げていくためには異分野の企業の持つ技術力、マーケティング力、経営ノウハウ、情報などの企業資質を相互に活用しあう事により、企業体質の強化や新規事業の開拓を行う**異業種交流、融合化**が大きな力になり、重要な経営戦略の一つとして捉えることができます。こうした、異業種交流活動をより一層推進するため、企業または異業種交流グループの新技术・新製品発表の場、市場開拓、起業化の場、そして、ビジネスパートナーの発掘の場として「**第9回 異業種京都まつり**」を開催いたします。

つきましては、この機会にぜひ、貴企業・貴団体様よりご出展頂きますようお願い申し上げます。

開催要領

- 【テーマ】** みんなでコラボ おもしろ交流
- 【日時】** 平成17年10月27日(木) 午前10時30分～午後4時30分
- 【場所】** 京都全日空ホテル
京都市中京区堀川通二条城前 TEL 075-231-1155
- 【内容】** テーブル交流会 [午前10時30分～午後4時30分]



- 異業種交流グループ及び企業の新品・新技术の発表の場、市場開拓、起業化の場として開催いたします。
- 出展団体・企業：80 小間 募集
- 基礎小間：①180cm×90cmの長テーブル及び後ろにパーテーションを立てる。
②社名板は事務局でご用意いたします。
- 基礎小間料：1小間 20,000円
なお、出展物に電気及び電話回線を使用される場合、電気電話工事費及び使用料を別途5,000円頂戴いたします。
- 出展について
 - ①搬入・搬出は当日(10月27日)行ないます。
(搬入:午前9時～ 搬出:午後4時30分～)
 - ②小間の配置は出展内容、小間数などを考慮して主催者が決定します。
 - ③出展内容が本展示会の趣旨にそぐわないと主催者が判断した場合、申込み受付を保留またはお断りする場合があります。
 - ④出展小間料は、開催日に徴収させていただきます。
 - ⑤出展者説明会は10月上旬を予定しています。
 - ⑥電話回線の使用については、会場の都合上5本までとしています。(別途料金が必要)
 - ⑦出展物の管理、保管について、天災、火災、盗難、紛失その他不可抗力による事故が発生した場合、事務局はその責任を負いませんのでよろしく御願います。

【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: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

企業の信頼と利益を一瞬で失う情報漏洩!! 京都インターネット利用研究会 主催 オープンセミナーのご案内

テーマ「情報保護とセキュリティ管理」
一般参加募集(会員以外の方も参加できます)

参加費
無料

本年4月から、個人情報保護に関する法律が全面施行されました。昨今、企業の情報漏洩による事件が新聞各紙面を賑わせております。重大な社会的事件に発展してもおり、情報の保護及び管理は企業にとって大変重要な問題です。情報を預ける個人、企業とも企業の情報管理のあり方に注目しています。

企業にとって情報漏洩はまさに死活問題です。取り扱われる情報量が増大すると同時に文書のデジタル化が進み、情報漏洩の危険性も増大しています。

このたび、京都インターネット利用研究会では「情報保護とセキュリティ管理」と題し講演会を開催します。リスクを見つけ、リスクを回避・コントロールする考え方、知識を当講演会で発見してください。皆様のご参加をお待ちしております。

日 時：7月27日(水) 15時～17時30分
場 所：京都府産業支援センター 5F研修室
〒600-8813 京都市下京区中堂寺南町134 京都リサーチパーク
講 師：高倉 弘喜 氏 京都大学 学術情報メディアセンター 助教授
山本 元之 氏 情報システム監査株式会社 取締役 社長室長
※各講師の講演終了後、質疑応答の時間を取らせて頂きます。

ホームページからのお申し込みは…<http://www.joho-kyoto.or.jp/~riyoken/reikai/index0507.htm>

【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 産業情報部(原田)

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

シリーズ 山城地域元気な企業づくりセミナーのご案内 第2回「今求められる経営革新～我が社のプロジェクトX」

(財)京都産業21と京都府山城広域振興局では、山城地域のものづくり企業の活性化を図るため、参加者公募型のセミナーをシリーズで開催しているところですが、この度、第2回セミナーを下記のとおり開催しますので、お知らせいたします。

日時 平成17年7月22日(金) 15:00～18:00
場所 久御山町商工会館 〒613-0036 久世郡久御山町田井浜代5-1 (久御山町役場隣)
TEL(075)631-6518 FAX(075)631-6750

募集人数 約50人(先着申し込み順)

内容 ○基調講演「オンリーワンへの挑戦～勝ち続ける中小企業の経営革新の姿」

講師:S&Gビジネスディレクション(株)代表取締役 吉田史朗氏

○事例発表

①異業種への参入

「ピンチは最大のチャンス! 文具(テンプレート)から電子(液晶前面パネル)への転換」

発表者:(有)トライテック代表取締役 奥野 修氏 (京田辺市)

②新製品の開発「自分たちでないとできないことを! ハイテクピンセットの開発」

発表者:(有)シバタシステムサービス代表取締役 柴田和博氏 (宇治市)

③生産方式の改善「下請企業のシナリオづくり～岐路における将来ビジョン」

神村製作所 代表取締役 神村道治氏 (宇治市)

○事業説明「中小企業新事業活動促進法に基づく経営革新計画承認手続等について」

説明者:(財)京都産業21 豊岡経営革新グループ長

申込締切 平成17年7月20日(水)

参加料 無料

参加申込先 〒611-0021 宇治市宇治若森7-6

京都府山城広域振興局 商工観光室〔担当:新見(しんみ)、望月(もちづき)〕

TEL:0774-21-2103 FAX:0774-22-8865 E-mail:s-shimmi68@mail.pref.kyoto.jp

※ファックス又はEメールでお申し込みください。

【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 新事業支援部
経営革新グループ

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

古都の雅趣を伝えるおもてなし

- ◇494室のゲストルーム ◇大・中・小22の宴会場
- ◇洗練されたフランス・日本・中国料理など7つの味処
- ◇室内プールをはじめ、充実したアメニティ施設
- ◇3つのバー・ラウンジ ◇110台収容の無料駐車場

JR京都駅に近くて便利なホテル
京都駅より西へ徒歩7分

京都駅(八条口)から便利なホテルのご送迎バス
リーガロイヤルホテル京都
↓
京都駅 南側(新幹線 八条口 自家用駐車場前)
ホテル発 7:30～21:00/1時間8便にて毎日運行

RR

リーガロイヤルホテル
京都

〒600-8237

京都市下京区東堀川通り
塩小路下ル松明町1番地

(075) 341-1121 (代表)
<http://www.rihga-kyoto.co.jp>

平成17年度「知的財産(特許)戦略支援事業」の 公募について

(財)京都産業21では、特許庁の補助金を得て、知的財産戦略支援事業を下記のとおり実施いたします。
この事業は、知的財産を保有する中小企業のさらなる飛躍を支援するために実施するもので、特長としては、**特許等の専門家による指導とコンサルティング会社による特許分析・調査**を実施することによって、支援企業の事業戦略と組み合わせた、総合的な知的財産戦略の策定を支援する事業です。

目的 ● 京都府内においては、革新的な研究開発やオリジナルの技術開発を行い、それによって業績を伸ばしている中小企業が数多く存在しています。それらの中小企業がさらに飛躍するためには、保有する知的財産(特許)を客観的に評価し、事業戦略と組み合わせた総合的な活用を図ることが重要であり、本事業により、知的財産(特許)の戦略的活用を支援します。

応募資格 ● 京都府内に本社を置く中小企業

支援内容 ● (1) 特許分析等の支援

- ① 特許の活用展開について方向性、判断材料(特許マップ)を提供します。
- ② 技術(特許)に関係する競合他社の調査を実施します。

(2) 知的財産(特許)戦略策定等の支援

- ① 研究開発戦略策定
市場動向、他社特許との比較検討による研究開発計画を検討し、策定します。
- ② 知的財産戦略策定

(3) 事業化に向けた知的財産(特許)評価等の支援

- 知的財産(特許)戦略に添った事業戦略(ビジネスプラン作成)を策定します。

採択件数 ● 2件

費用 ● 50万円(1件当たりの中小企業の負担額)

公募期間 ● 平成17年7月1日(金)～平成17年7月29日(金) 午後5時必着

申込用紙のダウンロード <http://www.ki21.jp/information/tokkyo/index.htm>

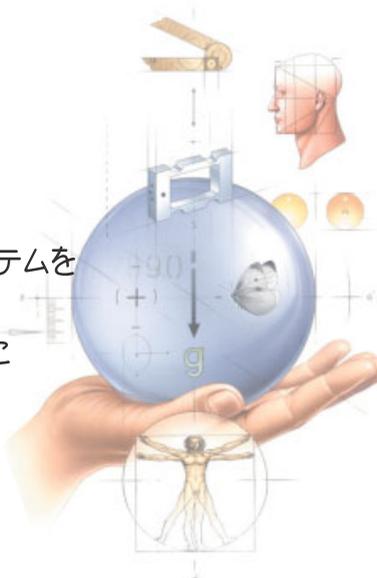
【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 新事業支援部
創業・産学公支援グループ

TEL:075-315-9425 FAX:075-323-5211
E-mail:sou-san@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 滋賀県栗東市下鈎959番地1
〒520-3026 Tel(077)553-4141

「中小企業新事業活動促進法」に基づく経営革新計画承認申請のご案内

旧経営革新支援法が改正され、「中小企業新事業活動促進法」が施行されたことに伴い、新様式による経営革新計画承認申請の相談・受付を始めています。

京都市内、乙訓地域内の方の相談・受付窓口が、「旧中小企業総合センター」から「財団法人京都産業21」に変更になりましたので、同地域の方は、下記窓口でご相談下さい。

＜京都市内、乙訓地域の相談・受付窓口＞

(財) 京都産業21 新事業支援部経営革新グループ

京都市下京区中堂寺南町134 (京都府産業支援センター)

TEL:075-315-8848 FAX:075-323-5211 e-mail:kakushin@ki21.jp

※上記地域以外の相談・受付は、従来どおり京都府広域振興局商工観光室及び織物・機械金属振興センターで行っています。

支援の概要

○支援対象となる経営革新の内容(従来と同じ)

1. 新商品の開発又は生産
2. 新役務の開発又は提供
3. 商品の新たな生産又は販売の方式の導入
4. 役務の新たな提供の方式の導入その他の新たな事業活動

○支援対象者(従来と同じ)

中小企業者、組合等(グループ等を含みます)

○経営革新計画の経営目標について(経常利益の向上が追加されました)

計画期間は3年間から5年間とし、付加価値額(営業利益+人件費+減価償却費)及び経常利益の伸び率を指標とします。計画が承認されるには、計画期間が5年間の場合は5年後までの目標伸び率が付加価値額は15%以上及び経常利益が5%以上であることが必要です(同様に計画期間が3年間の場合は9%以上及び3%以上、4年間の場合は12%以上及び4%以上の目標であることが必要です)。

○支援内容(一部拡充されています)

京都府知事から経革法の承認を受けた方は、別に定める審査等の手続きを経て、融資・補助金・税制優遇などの支援制度を活用することができます。

※詳しくは財団法人京都産業21のホームページ(<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

TEL:075-315-8848 FAX:075-323-5211

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™

佛教大学リエゾンオフィス

佛教大学は、創設以来130年の歴史をもつ文学部・教育学部・社会学部・社会福祉学部を設置する文社系総合大学で、大学院にも学部と同じ研究科を置き一貫教育体制をとっています。さらに何処でも、誰にでもをモットーに関西では一番古く通信教育課程を開設しました。

建学の理念は、混迷の時代に先見できる人材を養成すべく仏教、特に法然上人の教えによる自己をみつめ、真実に生きる「時機相応」と合致しています。

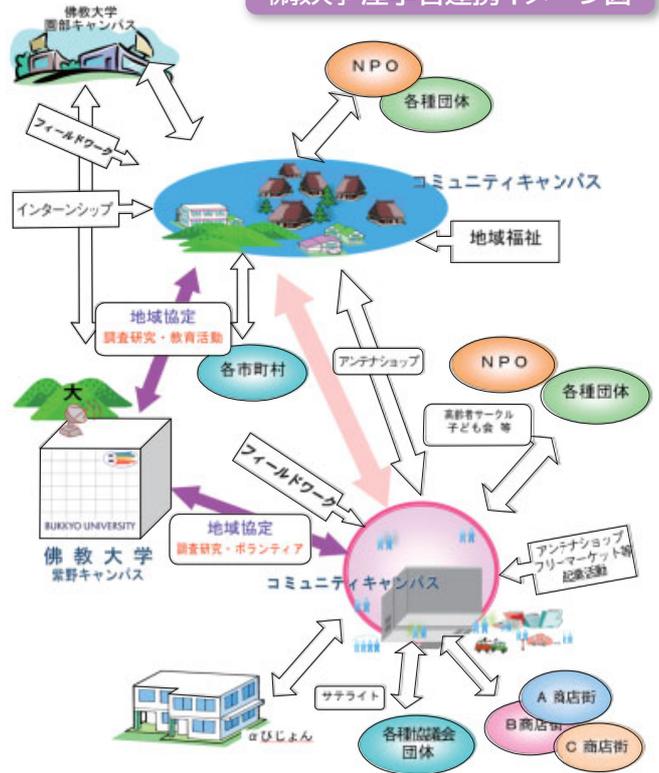
また、大学における研究の成果を広く一般市民に公開するために心のデパートとして四条センター（生涯学習センター、臨床心理クリニック）、を20年以上も前に四条烏丸に設けるなど、大学教育の開放に努め、「人間科学の創造と生涯学習の推進」を大学の基本指針にしています。

本学産学公連携事業の特徴

地域全域に根ざした産学官連携を特徴としています。例えば都市と中山間地域の連携を大学がサポートするなどです。得意分野として、社会福祉分野については文部科学省の現代GPへの採択、また教育分野における高度職能教育としての教員養成に圧倒的な実績がありますが、現在進行のものに下記があげられます。

- 福祉援助、福祉開発、医療福祉、ライフデザイン
- 都心再開発に伴うコミュニティの再構築に関する予備研究
- 京都市として、文化—近代—その特殊性と普遍性
- 起業家養成、地域新聞の創刊

佛教大学 産学官連携イメージ図



【お問い合わせ先】

佛教大学 リエゾンオフィス

〒603-8301 京都市北区紫野北花ノ坊町96 佛教大学1号館2階西

TEL:075-493-5067 FAX:075-493-9088

E-mail:liaison@bukkyo-u.ac.jp URL:http://www.bukkyo-u.ac.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



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8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。
 一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(耐熱特殊銅エスイット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	フェールル(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)
機-1	精密板金・フレーム加工(鉄、 アルミ、ステン、真鍮、銅、チタ ン)曲げ・切断、~2.5m	精密機械、制御盤、理化学 機器、製薬機械、建築金物、 フレーム類等	京都市南区 個人 3名	コンターマシン、シャーリング、プレスブレーキ、ター レットパンチプレス、セットプレス、NCコーナーシャー、 アルゴン溶接機、炭酸ガス半自動溶接機他	単品~量産品	京都市内 および 南部地域	経験20年
機-2	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接)		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-3	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-4	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.2.83
機-5	プリント基板のチップ部品・ ディスプレイ部品の実装、 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-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、小規模であるが故に 小回りがモットー。業務は、箱型 アルミ(シリカ)付ラック有り。
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

「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。

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) 案件受付日2005/2/28	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) 案件受付日2005/2/28	話し合い
003	ボール盤	吉良、φ10まで、100V用 案件受付日2005/3/29	話し合い
004	グラインダー(3台)	日立等、205mm、100V用 案件受付日2005/3/29	話し合い

買いたいコーナー

No.	機械名	形式・能力等	希望価格
001	マシンバイス	ツダコマ、VG-125、1990年以降製造、 (付属)Tスロットボルト・ナット、ガイドブロック14×12 案件受付日2005/6/6	話し合い

<http://www.ki21.jp/business/yukyu/index.htm>

お知らせ

Information

取引適正化無料法律相談のご案内

「代金が回収できない」「取引先が倒産した」「不良品の賠償問題」など取引先とトラブルが生じた場合、どう対処すればいいのか?法的にはどうなるのか?

京都産業21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。お気軽にご相談ください。

- 相談日 ● 毎月第2火曜日(13:30~16:00)
- 相談場所 ● 京都産業21 会議室
- お申込み ● 相談は予約制となっております。事前に下記までご連絡ください。
所定の申込書をお送りしますので、相談内容を記載の上、お申込みください。

【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

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

京都産業21が設備投資を応援します!

企業の方が必要な設備を導入しようとされる時、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。

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。	

割賦販売とリース、どちらにしますか? それぞれの特徴をご理解のうえ、皆様に合った方をお選びください。

	割 賦	リ ー ス
所有権	・完済まで財団に所有権があり、完済すると所有権が割賦企業に移転します。	・リース期間中及びリース期間終了後においても所有権は財団にあります。(リース期間満了後は、返還するか再リースするかを選択していただけます。)
メリット	・償還は6ヶ月据置きです。 ・設備価格相当分は減価償却ができます。また、割賦損料部分は経費処理できます。 ・償還期間が法定耐用年数以内であれば最長7年と長期であるため、月々の償還負担が軽減できます。	・リース料は経費として全額経費処理できます。(そのため、節税効果があります) ・減価償却、固定資産税、損害保険料の支払いなどは財団が負担します。(管理事務も不要) ・契約時に自己資金が不要です。
留意事項等	・契約時に保証金として設備金額の10%を納付していただけます。 ・財団を受取人とした損害保険(火災保険)をかけていただけます。(保険料は企業負担) ・割賦設備の固定資産税を負担しなければなりません。 ・維持管理費は負担していただけます。	・維持管理費は負担していただけます。 ・リース期間中は、リース設備の更新及び中途解約はできません。 ・リース期間満了後、ご希望により、原契約の1か月分のリース料で1年間の再リース契約が可能です。再リースは何回でもできます。 ・リース設備は再販可能なものに限ります。

【お申し込み・お問い合わせ先】

(財)京都産業21 産業振興部 設備導入支援グループ

TEL:075-315-8591 FAX:075-315-9240
E-mail:setubi@ki21.jp

異動のお知らせ

○ 新任(平成17年6月29日付け)

・安井久典(企業間交流推進グループ長)

○ 退任(平成17年6月28日付け)

・井上正一(企業間交流推進グループ課長・グループ長)

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。



支援施策

- ・ K.S.O ベンチャーファンド
- ・ がんばれ中小企業・生き生き育成ファンド
- ・ 事業性融資
- ・ 各種支援機関紹介
- ・ ビジネスマッチング
- ・ セミナーなどの開催
- ・ M&A 仲介業務

飾らない銀行



京都銀行

お問い合わせは

法人金融部

ベンチャー企業支援室
京銀KRPベンチャーデスク

TEL.075(361)8600
TEL.075(315)9076