

# クリエイティブ京都<sup>MT</sup>

Aug. 2005

08

No. 002

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

## CONTENTS

京都産業21環の会	1 ▶ 2
京都インターネット利用研究会	3 ▶ 4
新京都ブランドレポート	5 ▶ 6
京都産業21からのお知らせ	7 ▶ 8
創援隊交流会	9
大学リエゾンオフィス紹介	10
設備貸与制度	11 ▶ 12
受発注機械設備コーナー	13
京都産業21から助成事業のお知らせ	14
中小企業技術センターの事業から	15
研究報告から	16
業務紹介	17 ▶ 18
研究報告から	19
中小企業技術センターからのお知らせ	20
お客様相談室から	21
京都の経済	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

# リング 京都産業21環の会 (KSR) 平成17年度定期総会開催される

京都産業21環の会の定期総会・交流会が、7月4日(月)リーガロイヤルホテル京都で開催されました。多くの会員が参加する中、議案審議、グループ活動プレゼンテーション、交流会など盛りだくさんの催しとなりました。

中小企業を取り巻ききびしい経済環境の中、会員の「連携」の促進と「自立」を図り、新しい事業への取り組み、新しい商品開発が加速されることが期待されます。



## 会長あいさつ



NKE株式会社代表取締役  
中村 圭二氏

これからの中小企業は「自立」と「ネットワーク」が必要と考えられます。お客さまに感謝・感動・感激していただけるようにスキルを上げていかなければなりません。これがひとつのキーワードになると考えています。さらに環境、健康、生活の質的向上というニーズに対応できるように中小企業は業種・業態を超えたもっと大きな次元での新連携をすすめていく必要があります。

以上の観点からお互いが強みをもった企業同志、また志を同じくする企業が結束して連携を組んで、グローバル化、技術革新に対応していきます。そして、今まで一企業では対応できなかったお客さまへの質の高いサービスに応えるため、強い部分のさらなる強化、弱い部分を補完しあい、さらに新成長分野へのチャレンジ、新事業の創出、新商品の開発へトライすることが大切だと考えています。

また一方、国の中小企業施策においては、新事業創出促進法、あるいは経営革新支援法などを統合して、新たな柱として「新連携」を加えて、今年4月に中小企業新事業活動促進法が施行されました。

今後KSRとしては、財団法人京都産業21の指導のもと、メンバー企業は新しい事業にトライすること、また新しい事業ドメインを広げていくことなどに積極的に取り組んでいきたいと考えています。関係各位のさらなるご協力、ご支援をお願いいたします。

## 来賓祝辞



経済産業省近畿経済産業局  
中小企業課長  
井岡 秀自氏  
(近畿経済産業局長 福水健文氏代理)

会の名称を変えられ、会員の方々が目的別にグループを生まれ、連携してビジネスに結びつく活動は、まさに時宜を得た取り組みであると共感しています。

近年、国際競争力の激化の中、中小企業のおかれている環境は、従来の下請構造系列化が大きく変化しており、また経営資源、すべての事業を中小企業1社がまかなって競争力を維持するのはむづかしい状況になっています。

今年の中小企業白書においても、情報あるいは技術または販路においても他社との協力が不可欠であることが紹介されています。事業活動につきましては、商品開発力、技術開発力の向上や販路の拡大、市場開発能力の拡大といった、いわゆる高付加価値を目的とした背景が多いと分析しています。今年4月、中小企業庁ならびに経済産業省として、従来の経営革新法あるいはビジネス創造法ならびに新事業創出促進法という3つの法律をひとつに整理し、「新連携」という事業を位置づけて、新たな法律として中小企業新事業活動促進法を施行させています。

新連携支援は、経営資源の限られている中小企業に対して分野の異なる業種が連携して、事業化に取り組んでいくことを支援するものです。近畿経済産業局は、独立行政法人中小企業基盤整備機構近畿支部で、民間経験のある事業者、公認会計士、税理士など専門の方に常駐していただき、事業の掘おこしから最終的な事業化までの支援に取り組んでいます。今年度は約100件あまりの事前審査があり、最終認定にむけて調整を行っています。この認定は、2ヶ月に1回とか必要に応じて認定しており、これにうまくのれなかった場合でも、またブラッシュアップして認定に取り組んでいただければと思います。このような取り組みはまさに「環の会」の皆さまの事業展開と同じと考えています。ぜひ具体的取り組みをしていただき、成果を得られることを期待しています。

今後とも中村会長のリーダーシップのもと、会員皆さま方の熱意と智恵で事業活動の成果を上げられることをお祈りいたします。



京都府副知事  
麻生 純氏

昨年、環の会という名前になったことに時代の流れを感じています。昭和46年、京都府下請企業振興協会の協力会として発足され、当時は、大企業、それから中小企業、そして親企業と下請企業という関係でした。今回協力会というところから脱皮されて、「環の会」となり、まさに名前の面においてもいろんな支援組織と連携しながら、けれど自分たちは自立してやっていくのだという思いを強く感じています。時代が変わったと思っ

ていますが、その間ずっと会の皆さんがいろんな形で交流を深められたその成果が現れたのではないかと、そのように思っています。これからもぜひ、この環の会がますます発展されることを心から期待しています。京都府も財団法人京都産業21と連携して、中小企業の皆さまを含めた新しい産業の育成に取り組んでいます。ケイタイ産業につきましても、京都の新しい地場産業として発展してきています。そして、これからもうひとつ本格的に取り組んでいく内容として、試作産業があります。やはり、京都はものづくりです。ものづくりの伝統がややもすれば薄れてきている今、試作ネット、試作産業が新しい境地を開くのではないかと、期待を込めた内容が京都新聞にも紹介されました。環の会の皆さまが活躍される分野と考えられます。

府としても、一生懸命応援させていただきますので、試作産業を新しい産業として中小企業の皆さまのご活躍できるビジネスチャンスとして、育てていただきたいと思いますのでよろしく願い申し上げます。



財団法人京都産業21理事長  
立石 義雄氏

環の会は昭和46年京都府下請企業振興協会協力会として発足されて以来、30余年にわたり中小企業者の交流を促進し、経営者の意識改革と経営改革に貢献してこられました。

今日の経済状況は、低迷の続いた景気もようやく明るさが見え始めていると思います。しかし、ものづくり産業におきましてはグローバル化の進展による市場競争のさらなる激化、IT、ナノテクをはじめ、めざましい技術革新など激動の時代を迎えており、これらの状況に対応して新しいビジネスモデルの構築、創造、経営革新が求められています。

さらに、地球環境の問題、安心安全などの問題などに正面から取り組むことが責任ある企業行動として、求められていると考えています。

環の会では、このような企業環境に対応するため昨年度総会で、目標を新たにされ、企業のネットワークと自立化を活動の柱として企業グループの育成や交流活動に取り組まれていることを心強く感じています。

京都にはものづくりに関する高い技術の蓄積と企画開発型や多品種少量生産型など多数の企業群があり、さらに多彩な大学と知の資源も豊富です。これらの資源を最大限に活用して、新しい企業連携や産学連携を通じて21世紀型の創造的な商品開発、新市場の開拓に取り組まれることを大いに期待しています。

財団法人京都産業21も本年4月に組織改革を行い、鋭敏で機動力のある組織体制へ整備し、府と連携を密にして、顧客の皆さまへのワンストップサービスの向上、試作産業プラットフォームの構築、さらには産学公の連携、経営支援機能の強化など、京都産業の振興に鋭意努力を行っているところです。ぜひ、一層のご活用をお願い申し上げます。

最適モノづくりグループ  
NIKE(株) 三原 潤氏



連携事業のコンセプトは、関連する得意な技術を持つ企業がネットワークを構築し、相互連携、相互補完することで積極的なシステムを提案し、ビジネスチャンスを広げることです。共同ブランドの商品を設計、製作、販売を目標としています。各社独自の技術を集め、FA・介護補助装置の開発を行っています。

現在成果として、ローコストタイプロボットのプロトタイプが完成に近づいています。1モーター・ワイヤドライブ駆動のため、コストが安く、音が静か、省スペースという特長があります。

今後は、グループの連携を強化し、(財)産業21の試作産業プラットフォームへの参画をめざしています。

食の事業化グループ  
(有)エスアールフードプロデュース 斎藤 三映子氏



京都では古くからいろいろな野菜が収穫され、受け継がれてきました。栄養的にも優れた京野菜は京都の食文化を支える重要な役目を持っています。

グループの目標は、1.農業生産・加工の体験カリキュラムの構築 2.京野菜のさつまいもに特化して、さつまいもの商品開発、販売店の展開 3.農業イベントのプロデュース 4.スローフード・スロースタイルの提唱です。京野菜を軸に多角的な農業の事業化を行っています。

活動として、京都近郊の農山村にさつまいもを柱に、有機・無農薬京野菜の委託生産を予定しています。事業化推進のために、コンセプトに賛同していた企業を募っています。

自立化塾グループ  
(有)日光電機製作所 今井 琢也氏



自立とは、「自分がどうあるべきか、どう進むべきかを『自分で考え』目標に向かい進むべき道に向かい『自らの足で行動する』こと」という定義に基づき、勉強しています。目的は、主に若手経営者や後継者を対象に、研修で得た知識を基に、塾生同士の意見交換など、互いに刺激しあう中で自立を促進し、活力ある次代の経営者を育てることです。

例えば、自社の業績が悪くなった時、業界が悪い、不景気だというのは他立発想であり、問題を解決できない考えに陥っています。解決には自立的発想で、自分に全て責任があり、考えることで道が開けるという自立の根幹を学びました。

プロモーションサービスグループ ps21  
(株)シティ・デザイン 伴田 浩氏



当グループは、新しい商品を開発したい企業や商品がどうしたら売れるか悩んでいる企業へ、販売促進だけでなく、一貫生産システムによる商品開発、販促企画、デザイン印刷、店舗デザイン施工、グループデザイン制作などをトータルに検討していただくシステムを構築してきました。

とくに、京都ブランドを活用したモノづくりやサービスを作りたい、売りたいお客さまに対して力を入れています。

マーケティング、販促企画、グラフィックデザイン、インテリアデザインなど各分野の専門家がコラボレーションし、トータルなサポートをローコストで提案できます。プロの連携だからできる新しいチャレンジにご期待ください。

経営革新推進グループ  
宇治電器工業(株) 里村 善啓氏



平成16年度のグループの目標は、参加企業による相互研鑽、相互啓発を通じて、メンバー企業の経営革新を達成することで、具体的には経営革新法による計画承認取得でした。結果、内2社が平成17年3月に取得しました。

平成17年度の計画は、引き続き中小企業新事業活動促進法と改正された経営革新計画承認取得に向け、活動を継続します。また、新しいメンバーを募り、ともに勉強を続けたい考えです。そして、計画承認企業も引き続き参加し、計画を確実に実施するとともに、メンバーの計画承認をサポートします。

経営革新をめざしておられる府内の中小企業の経営者の方々、当グループへご参加ください。

商品開発グループ  
川並鉄工(株) 川並 宏造氏



それぞれのオリジナル商品の発見と育成を通じて、グループ各社が自立的な発展を継続するという、大きな目標を掲げています。

「京都に世界ブランド」をと「祇園音」「Gionne」を誕生させました。そして、今年2月に開催された産業21BP交流フェアにスタッフネクタイとして、採用していただきました。営業の開発ツールとして、トータルデザインでパンフレットの製作、ホームページを立ち上げ、チラシの作成をしました。

現在、京都造形芸術大学とのコラボレーションによるデザインの開発を行っています。今後は京都造形芸術大学と連携をすすめていき、2年後京都市内での出店、3年後にはニューヨーク出店を考えています。

【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

# 平成17年度京都インターネット利用研究会総会 開催される

京都インターネット利用研究会の平成17年度総会が開催され、当研究会代表京都大学学術メディアセンター教授金澤正憲氏のあいさつの後、平成16年度の活動報告、また平成17年度の活動案、予算案などが発表されました。

また、「多様化する!ネットビジネス～商売いろいろネットも色々」と題して、(有)エヌ・エフェクト代表名淵浩史氏の講演が行われ、インターネットの現状と今後の動向など有意義なお話を聞くことができました。

講演

## 多様化する!ネットビジネス ～商売いろいろネットも色々～



(有)エヌ・エフェクト  
代表 名淵 浩史 氏

大阪市中央区天満橋京町2-6  
天満橋八千代ビル別館8F  
TEL:06-6920-4580  
FAX:06-6920-4588  
e-mail:info@n-effect.co.jp  
URL :http://www.n-effect.co.jp

### ●拡大するインターネット

インターネットを通じたネットビジネスが世の中に出てきて10年になります。ネットビジネスとは何かと問われたとき、様々なやり方や情報があり、幅広く、ネットというくくりで簡単に答えられなくなってきているのが現状です。ネットビジネスに取り組むときの考え方にノウハウがあります。

最近、通販が盛り上がってきています。クロネコヤマトの宅急便では、年々オンラインショップの荷物が増えているとのことです。総務省の報告では、2003年のオンラインショップの売上は4兆5千億円で、着実な伸びを示しています。わが国でのインターネット人口も増加しており、インターネット白書では、昨年は約7000万人が使用していると報告しています。

そして、ネットビジネスでは欠かせないのが携帯電話です。現在8500万台普及し、国民の7割が所有しているといわれています。その携帯電話のサイトで「ガールズウォーカー」というのがあり、若い女性にたいへん人気があり、グループ売上が70億円あります。ケータイ電話の狭い画面では、商品は分からないだろうから本やチケット、よく知られているブランド品ぐらいしか売れないと考えられていましたが、驚くべきことにネットで初めて見る商品でも売れています。20代前半の女性たちはこだわりなく、購買行動をとっています。何もかもが売れ

るとはいえませんが、ケータイの中でも価値判断は可能であることを認識し、ネットをパソコンベースだけで考えてはいけなとは言えます。

オンラインショップの本当の普及はこれからだと考えられます。男性がもっと積極的に購入するようになり、違和感なく利用する人たちが増えると思います。そして、オンラインショップの広がりに関係深いのが、検索エンジンの使い方であり、もっと巧みに使いこなすことができるようになれば、もっと盛り上がるでしょう。

### ●ネットビジネスの現状

1999年、家具のアオキさんがリアル店舗を閉鎖し、ネットビジネスの売上がリアル店舗を上回りました。この事実は私にはたいへん衝撃的でした。その後調べると他にもネットビジネスでしっかり売上があがっている店を知りました。ドッグイヤーの時代といわれた頃です。

2001年頃から「めざせ月商100万円」を目標にネットビジネスをはじめた人たちがでてきましたが、半信半疑の人、確信している人が混在していました。ネットショップのノウハウ探しの時代で、セミナーなどが開催されていました。2003年になると、短期間で月商1000万円を売り上げるといったネットショップも現れ、通常のビジネスと同様に戦略的にどう考えるかに変化してきました。現状ではネットビジネスで儲かるかという考えはもう古く、ネットビジネスに対してどのような手順で取り組んでいけばよいのかが重要になってきています。ネットビジネスのノウハウや成功事例を自分の会社や店で、どのように展開していくのがよいのかを判断して取り組めばよいのではないのでしょうか。

### ●成功している取り組み

成功パターンは3つあると考えています。まず、1つ目はIT企業系の成功例です。商品を販売するのではなく、商品を販売するインフラを提供したり、ポータルサイトの



提供など胴元的な事業で収益を得ています。この分野での後発組はたいへんむずかしく、資金力、またよほど斬新なものでないとビジネスとしては成功しないでしょう。

2つ目は、小売系です。物販のネットビジネスはここ数年二極化がすすんでいます。メガストア、ネット上の強大なショップに乗り商品を販売していくのか、またはマニアックな専門商品を販売するショップのどちらかでないとネットビジネスでは生き残れなくなっています。町の商店街が衰退してきている状況がネットでもおこっています。メガストアの特徴は、大きなカテゴリを扱っているというところが非常にネット的です。アイテム数が数万点というリアル店舗ではおけない品数があり、豊富な品揃えです。品数が多いと検索エンジンにひっかかり購入される確立が高くなり、売上に結びつきます。しかし、品数が多いとそれだけ商品をネットにアップしたり、発送する作業はたいへんです。そのための専任担当者や役割担当が必要となり、時間・人・お金の投資をどうするかが問題となります。

逆に小さなカテゴリで勝負している専門店もあります。

特定分野に特化した大手にはないきめ細かな商品のラインアップで、きめ細かな情報提供や対応をしています。他店には負けないレベルの高い品揃えが必要です。リアル店舗にはないが、どうしてもその商品がほしいというお客さんのニーズに応えれば、早い段階で売上が見込めます。

3つ目は、メーカーです。取引先を見つけるためにホームページが立ち上げられます。その際ビジネスとしてのクオリティが重要で、ホームページの中できっちりとクオリティの情報発信していればよいのです。また、検索エンジンの対策をどうするかも大切です。

### ●スタート時点、見直し時に考えること

ネットビジネスをスタートさせるとき、メガショップか専門店にするのか？目的を何にするのか？どこで勝負できるのかの見極めが大事です。取り組み体制はどのような体制するのか、専門の担当者をおくのか？など考えなければなりません。

そして、業界の動きをチェックすることも重要です。競合他社の動きを調査し、ネットで売り上げているのかどうかでネットでの市場性を知ることができます。これは後発組のメリットです。

戦略をたてる際、重要となるのが検索エンジンの上部に表示するSEO\*対策です。SEOをどのように扱うかで売上が大きく変わってきます。ネット的な戦略として、どのキーワードを入れても自分の会社や店が表示されるということは重要です。

\*SEO (search engine optimization: 検索エンジン最適化)

【お問い合わせ先】

事務局 ((財) 京都産業21 産業情報部)

TEL:075-315-8677 FAX:075-314-4720  
E-mail:info@mail.joho-kyoto.or.jp



# samco

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

# グループ各社の強みを結集、 新事業創出をめざす

## レポート⑫北近畿ソーインググループ

設立から10年という節目を迎えた北近畿ソーインググループ。きびしい繊維・衣料業界の構造変革にどのように対応していくか、また、グループ員各社それぞれの強みをいかに引きだしていくかをグループ長・山室保雄氏(将光株式会社 代表取締役)に伺いました。



グループ長 山室 保雄 氏

将光株式会社 代表取締役  
綾部市宮代町前田13-6  
TEL:0773-42-1026  
FAX:0773-42-9201

### ●北近畿ソーインググループの概要

このグループの初代グループ長は、(有)高橋縫製の高橋秀雄氏が就任されました。いろいろなお苦労を重ねられ、地盤を固めることができました。私が2代目グループ長を引き継ぎました。

グループの設立から10年が経過し、メンバーも時代の変遷と共に変化しています。グループの設立当初は、縫製工場のグループ員が多かったのですが、現在では、裁断、縫製、刺繍、プリント、製造など主にアパレルに関する多彩な機能が集まったグループになっています。

現在メンバーは9社で、設立当初は月1回の例会を行っていましたが、最近では2ヶ月に1回開催し、内容の濃い例会をめざして意見を集約しているところです。

### ●グループの主旨・目的

当グループの規約では、グループ員は福知山市、綾部市および近隣に所在する縫製関連企業の代表者となっています。そして、企業経営の安定・発展とグループ員相互の連携を強めることを目的としています。

グループの活動は、1.情報交換に関すること 2.経営・技術研修に関すること 3.その他となっています。

グループ員企業は、衣料に関する固有の技術を有し、互いが専門領域において積極的な事業開発を推進し、切磋琢磨している任意の集まりです。

ひとつの機能では解決しえなかった事業課題もお互いのノウハウをいかに、連携を強めることにより、大きなテーマにチャレンジすることが可能になるものと考えています。

また、このグループが10年以上にわたって活動でき

た大きな要因は、財団法人産業21北部支所のサポートに負うところが大きかったといえます。

### ●地域特性や地場産業について

この地域は、グンゼを中心とした縫製関連工場が集積しています。グンゼのOBで女性の方たちを労働力として迎え入れることにより、縫製の技術移転が自然に行われ、地場産業として発展してきた経緯があります。

現状、繊維・衣料に関する業界は極めてきびしい状況におかれています。中国の攻勢、そして業界の構造的な問題があります。この業界はよく川の流れに例えられます。川上、川中、川下というように、川上は、合織、合糸、紡績などでリストラをしたり、自分たちで中国へ進出するとか、また、事業を特化させたりするなど自前で体制を整えることができます。最近では業績も回復しているところが多くなっています。

しかし川中から川下産業、特に縫製や裁断などの加工工場は中小企業が多く、すでに贅肉はない状態ですから、もうこれ以上削るところがありません。そういった面に関連して中国からの影響もあり、非常にきびしい状況にあります。

### ●これまでの活動について

様々な勉強グループやセミナーを開催してきました。

特に勉強グループにおいては、P.Fドラッガー氏の著書をもとに経営の基本となる企業の目的、顧客の創造、事業の定義など、グループ員各社が自社の将来どのようにしたいか…といった有意義なものでした。

また、中国のアパレル事業の視察、徳島県の縫製工場視察、繊維事情に関する研修や勉強グループなども行ってきました。このような活動においては財団の方々いろいろなサポートしていただくことができ、おおいに助かっています。

### ●これからの重点施策について

まずは自分たちのビジネスを伸ばしていくために、グル

ープ員各社が「中小企業経営革新支援法」の認定にトライできればと考えています。この支援法に認定されると、企業経営に有利ないろいろな公的支援が受けられ、また優れた企業としてお墨付きにもなります。できるだけ多くのグループ員企業が、この支援法に認定されることを願っています。

そして、各社が強みを生かしそれを引きだし、グループ員企業が共同で事業を受注できる目標・チャレンジができればと考えています。

また、将来的には当グループが、組合となることを視野にいれています。今、話題になっているLLP(Limited Liability Partnership)有限責任組合などについても今後のテーマとして勉強していきたいと思っています。

### ●今後のグループの運営と抱負

繊維業界は単価にきびしいところです。グループ員各

社のノウハウを結集して、より付加価値の高い商品づくりへシフトする必要があります。

とにかく、現状に甘えて立ち止まっているわけにはいきません。グループ員各社がひとつとなって、「危機感」「問題意識」「自分たちの強み」などについて再認識し、前進していかなければなりません。

そのためには、財団との連携はますます重要になってくると考えています。グループ員が抱える多様な課題解決に強力な支援をお願いいたします。



社名	電話番号	業種業態	キャッチコピー
(有)高橋縫製	0773-34-0030	布帛、ニット縫製業	トラの子です。トランクス
西田縫工所	0773-24-0297	繊維裁断	いろんな生地と出合って40年、ガンコです
(有)境刺繍店	0773-42-0348	刺繍加工業	チームワッペン創りませんか。あなたのための刺繍屋さん
塩見プリント	0773-49-1173	染色整理	こだわりのワンポイントのプリント屋さん
(株)シゲノ	0773-42-2884	自動車内装部品製造	介護、通販、スポーツ、常に新しいことに挑戦するメーカー
メリットカッティング	0773-44-0799	裁断加工業	高品質の裁断で即納OK
(有)三葉商事	0773-75-5514	刺繍業、小物雑貨製造業	機械刺繍からビーズ付け、手作業まで企画製造
ヨーク	0773-33-2323	ニット製品縫製加工業	きれいな品ですね、の一言が嬉しくて28年
将光(株)	0773-42-1026	縫製加工、繊維製品製造業	足を魅せて半世紀、スパッツのこだわり工房

【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:nshisho@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/>

## 中小企業のための 『ITツール活用WORKSHOP!!』

参加メンバーを募集します!

中小企業が知っておきたい様々なITツールについての「WORKSHOP!! (研究会)」を実施します。  
ぜひ、この「WORKSHOP!!」にご参加いただき、最新のIT技術に出会っても慌てることなく、自社に合ったITツールを見つけてください。

- 内 容** ● 中小企業の経営をサポートするITツール、またその導入事例について、毎回テーマを変えて参加メンバー間で、または外部より専門家の方をお迎えして、気軽にレクチャー・勉強会を行います。
- 実施期間等** ● 月1回・6ヵ月間(6ヵ月で1期分修了予定) 1回2時間程度  
※2005年9月スタートの予定です。期間中は自由参加です。
- 開催場所** ● 京都府産業支援センター(京都リサーチパーク内)
- 参加方法** ● ご参加いただくには「WORKSHOP!!」にエントリーしていただきます。
- 費用等** ● 【エントリー費用】  
お一人様 3,000円  
(初回エントリー費をお支払いいただきますと、期間中全ての「WORKSHOP!!」にご参加いただけます)  
以下の会員の方にはエントリー費に特典がございます。  
京都インターネット利用研究会会員 無料  
KIIC会員 無料  
京都メディステーションご利用者 無料
- 主催** ● 京都インターネット利用研究会・(財)京都産業21
- テーマ案** ● IT導入事例紹介、最新ITサービス・製品紹介、IT化戦略策定講習 等々  
参加者の聞きたい・知りたいテーマを取り上げていきます。

メールでエントリーを受け付けています。貴社名・参加者・連絡先・会員登録の有無を本文にお書きいただき、表題に「ワークショップ参加」とお書きのうえ以下のアドレスまでお送りください。

【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@mail.joho-kyoto.or.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〉

# IT講習会のお知らせ

企業事務に必要なスキル養成を目的としたパソコン講習会を行います。効果的かつ実践的なアプリケーションの使い方や、その考え方について学びます。皆様のご参加をお待ちしております。

講座名・内容	実施日	講座料	会員価格	難易度
<b>商用ホームページ作成講座(3日間)</b> HP作成の基礎/アクセスしてもらえるWEBサイトとは?/デザイン、色彩/ショップ機能等についての講座です。	8月23日、25日、29日	12000	9000	★★★
<b>エクセルビジネス活用講座(2日間)</b> エクセルをもっとビジネスで使うために様々なテクニックを学びます。	9月1日、2日	10000	7000	★★★
<b>アクセス初級講座(2日間)</b> とっつきにくいと敬遠されるアクセスを基礎から学習。	9月15日、16日	8000	6000	★★★
<b>アクセス応用講座(2日間)</b> 初級を卒業したらこちら。より深く効果的な使い方を学びます。	9月29日、30日	8000	6000	★★★★
<b>パワーポイント講座</b> 効果的なプレゼンテーション資料の作成が出来るパワーポイントの活用について学びます。	10月13日	4000	2000	★★
<b>アクセスビジネス活用講座(2日間)</b> アクセスは様々なビジネスシーンで活躍出来ます。ビジネスシーンで有効な活用方法について学びます。	10月20日、21日	10000	7000	★★★★★
<b>画像処理講座(2日間)</b> 安価で高機能なソフト「フォトショップEL2.0」を使ってWEBやチラシ、資料等に使える画像処理の手法を学びます。	10月28日、31日	8000	6000	★★
<b>動きのあるホームページ作成講座(2日間)</b> 動くページはやっぱり目を引きまします。注目させたい部分を動かしてみましょう。そのための方法を「ホームページビルダー」を使って学びます。	11月17日、18日	8000	6000	★★★

- 講習時間…10時～17時
- 講習会場…京都府産業支援センター2F、5F  
(京都市下京区中堂寺南町134)
- 申込者が定員を超えた場合、受講数が6名に満たない場合、参加をお断りする場合がございます。
- コースの難易度は★1つから5つであらわしています。  
★の数が多いほど高難易度です。
- 受講料には、テキスト代を含みます。
- 申込方法…必要事項をご記入の上、締切日(各講座7日前)までに、FAX、メール、またはホームページからお申込ください。  
記入必要事項【貴社名、参加者氏名、所属部・役職、e-mail、TEL、FAX、KIIC交流会・京都インターネット利用研究会の参加の有無、受講を希望される講座名】  
※お申込メールアドレス…info@ki21.jp (件名は「IT講習会申込」として下さい)  
※お申込FAX…075-314-4720  
※ホームページ…http://www.ki21.jp/information/it\_koushu/

※KIIC交流会、京都インターネット利用研究会の会員につきましては、受講料の一部を会より補助いたします。  
KIIC交流会、京都インターネット利用研究会へのお申込、お問い合わせ先: TEL 075-315-8677/FAX 075-314-4720

【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 産業情報部(魚島)

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/](http://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  
草津市大馬路1-15-5ネオオフィス草津

# 第3回創援隊交流会(京都会場)参加企業募集中!!

第二創業歓迎!ベンチャー企業等の販路開拓を支援します!

(財)京都産業21では、第二創業やベンチャー企業等で自社製品等の販路開拓でお困りの方と創援隊との交流の場として、「創援隊交流会」を開催しています。

創援隊はボランティアベースで販路開拓を支援するネットワークで、ベンチャー企業等の開発製品等の売り込みのサポートをします。ただいま、創援隊交流会で創援隊メンバーへ自社製品等の販路開拓支援を求めるプレゼンテーション及び交流を希望する企業を募集していますので、ふるってお申し込みください。

## 第三回創援隊交流会概要

### 【開催日時】

平成17年9月27日(火) 午後2時~5時

### 【場 所】

新都ホテル 陽明殿の間(京都市南区京都駅八条口)

### 【申込方法】

「創援隊交流会応募用紙」に必要事項をご記入の上、持参・郵送又はE-mailでお申し込みください。

### 【応募締切】

平成17年8月25日(木) 必着



※創援隊交流会事業について詳しくは

「創援隊」ホームページ→<http://www.ki21.jp/Souentai/>をご覧ください。

※ホームページから応募用紙もダウンロードできます。

【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

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/>

# 京都府立大学の研究成果を地域へ

## 京都府立大学地域学術調査研究センター



京都府立大学は、地域に根ざす公立大学として、京都府における地域研究を重視し、多くの成果を蓄積してきました。「地域学術調査研究センター」は、京都府域における自然、歴史、産業、文化、社会等に関する学術調査・研究を実施し、その成果を府民に還元することを目的として、平成5年10月に発足しました。

本センターは、京都府立大学の研究機能・成果と地域・行政・企業等の課題を結ぶ窓口です。大学における研究成果を地域社会に還元するとともに、地域・行政・企業等との連携を推進するために、次のような活動を行っています。

- 本学教員の研究概要等を地域・行政・企業等に紹介し、具体的な連携に結びつけるための基礎データとしての「研究者データベース」の整備。
- 地域からの要請等を踏まえ、地域課題の総合的研究を進めるために課題に応じた学部・研究科を横断した研究グループのコーディネート。
- 地域課題をテーマとした「地域貢献型特別研究 (ACTR)」との連携を図りながら、公開シンポジウムの開催。
- 公開シンポジウム、「特別研究」等の研究成果を府民へ広く還元・紹介するため、年報及びセンターニュース等の発行。
- 産学公連携フェア等へ積極的に参画して研究概要等をPRし、産学公連携の推進に貢献。

本学には、文学部、福祉社会学部、人間環境学部、農学部の4学部及びそれぞれの大学院があり、約150名の教員が様々な分野の研究を行っています。栄養科学・食品化学、バイオテクノロジー等の産業と関係の深い分野でも活発な研究が行われており、去る6月25日、26日に京都国際会館で開催された第4回産学官連携推進会議にも下記の4つのテーマで出展しました。

- 人間環境学部 バイオプラズモニクス研究チーム (石田昭人 助教授)  
ナノフォトニクスの根幹技術の一つである「プラズモニクス研究」についての展示
- 人間環境学部 葉緑体ゲノム工学研究チーム (椎名隆 教授)  
環境安全性に優れた葉緑体形質転換植物開発技術である葉緑体ゲノム工学についての展示
- 人間環境学部 食品化学研究室 (佐藤健司 教授)  
食品素材に利用可能なペプチドの大量分画法等についての展示
- 農学研究科 遺伝子工学研究室 (荻原保成 教授、増村威宏 講師、森田重人 助手)  
穀類の胚乳工学を用いた新しい機能性食品の開発についての展示

【お問い合わせ先】

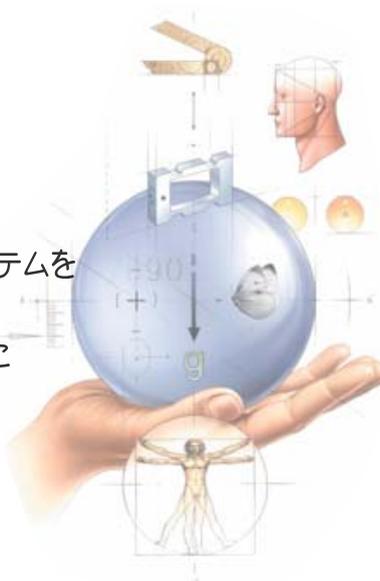
京都府立大学地域学術調査研究センター  
(事務局:庶務課企画総務係)

TEL:075-703-5102 FAX:075-703-5149

E-mail:kikacho@kpu.ac.jp URL:http://www.kpu.ac.jp/shomuka/center/index.html



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

# 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。

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	<b>年2.50%</b> (設備価格の10%の保証金が契約時に必要です)	<b>3年2.990% 4年2.296% 5年1.868%</b> <b>6年1.592% 7年1.390%</b>
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ヶ月据え置きです。 ・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です。

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。



