

# クリエイティブ京都<sup>M&T</sup>

Sep. 2005

09

No. 003

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

財団理事へのインタビュー“みやこの風”	1 ▶ 2
中小企業総合展2005	3 ▶ 4
京都府異業種交流会連絡会議	5 ▶ 6
起業家フォーラム・起業家セミナーご案内	7
京都経営品質協議会ご案内	8
ITツール活用WORKSHOP!!ご案内	9
人材育成(IT関連)講座ご案内	10
専門家特別相談・専門家派遣事業	11
大学リエゾンオフィス紹介	12
受発注機械設備コーナー	13
遊休機械設備コーナー	14
中小企業技術センターの事業から	15 ▶ 17
研究報告から	18
業務紹介	19 ▶ 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

## 伝統を引き継ぎ、経営革新を推進

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、2007年に創業370年を迎える大手清酒メーカー月桂冠株式会社代表取締役社長の大倉治彦氏にお話をうかがいました。

(聞き手:企画広報グループ)



月桂冠株式会社  
代表取締役社長  
大倉 治彦 氏

1958年生まれ。1981年、一橋大学卒業。同年第一勧業銀行へ入行。1987年、同行退行、月桂冠に入社、1997年に代表取締役役に就任、現在に至る。

現在、(財)京都産業21の理事を務めるほか、京都府酒造組合連合会会長、伏見納税協会副会長、京都経済同友会常任幹事、京都経営者協会常任理事などの公職を務める。趣味は読書、サッカー観戦。

### —大倉社長の自己紹介をお願いします。

大倉 ● 京都で生まれ、高校まで京都で育ちました。東京の大学へ入学、卒業後は銀行へ就職し6年間勤務しました。銀行勤務は、将来的には事業を引き継がなければならないという修業の意味合いもありました。銀行には、私のような立場の人が結構いました。2~3年で引き継ぐために帰る人、海外支店へ赴任して40代前半まで勤める人もおりさまざまでした。

趣味は、サッカー観戦です。京都パープルサンガの後援会副会長をしており、京都の西京極競技場で試合が行われるときは、だいたい見に行きます。今年はJ2でトップなので、楽しみです。

### —老舗清酒メーカーとしての歴史をお聞かせください。

大倉 ● 当社は、今年で創業368年になります。江戸時代前半徳川三代将軍家光の頃、寛永14年、京都伏見で創業しました。ほそぼそと経営をしていた時期もありましたが、明治時代後半から業績を伸ばし、売上げ日本一になりました。第二次世界大戦後の高度成長期には、清酒業界がものすごい勢いで成長し、当社もかなり業務内容を広げていき、清酒会社の頂点を極めました。近年、清

酒需要は低減傾向にありますが、常に革新性・創造性をもってチャレンジを続けながら、お客様に世界最高品質の商品をお届けできるよう経営を行っています。

「月桂冠」というお酒の銘柄を採用したのは、明治38年で、その後、「全国新酒鑑評会」で何度も第一位や入賞を取っています。銘柄が全国的に有名になってきた頃、業界でいち早くびん詰プラントや四季醸造を導入したり、宣伝広告に力を入れたことが重なり、昭和30年代には売上げが日本一になりました。



### —経営戦略・ブランド戦略についてはどのようにお考えですか？

大倉 ● ブランド戦略は、3年前にブランドの再構築が必要となり、その時に月桂冠というロゴタイプをはじめ、ビジュアル関連のアイテムも大幅に変更しました。その時に、ブランド戦略を大きく立て直しました。

基本の品質第一ということに変わりはありませんが、ブランドコンセプトとして、「健をめざし、酒(しゅ)を科学して、快を創る」を掲げています。ステートメントは「うるおいをあなたと」並びに「For Your Lifestyle Taste」

としました。

海外戦略については、以前よりいろいろ展開しています。1989年にアメリカに工場を設立しました。現在、アメリカ・カリフォルニアにお酒の工場、韓国に販売会社があります。この2ヶ所が海外の拠点です。国内で清酒が苦戦していますが、海外においては順調です。売上げ数量は国内市場には全然およびませんが、伸び率は年10%以上ありますので、これからが期待できると思われま

す。アメリカの工場から出荷される商品は、アメリカ国内とカナダ市場がメインターゲットです。アメリカで清酒が伸びている要因は、寿司をはじめとする日本食ブームです。日本食ブームはアメリカから始めて全世界に広がっていますので、今後海外において日本酒の消費は伸びると考えています。

現在、当社の売上げの95%が清酒です。商品として輸入ワイン、輸入ビール、プラムワイン、焼酎などの販売も手がけています。昨年秋からは化粧品の販売も始めました。

#### —企業理念をお聞かせください。

大倉●当社は創業以来368年に渡り事業を続けていますが、家訓や社是といったものはありませんでした。私が社長に就任したのを機に、そういったものがないと会社が運営できないと考え、1997年企業理念を策定しました。

クオリティ(品質第一)、クリエイティビティ(伝統と革新)、ヒューマニティ(社員の一生を大切にすること)の3つです。

#### —京都をどのように見ておられますか？

大倉●当社がある伏見は、昭和の初めまで京都とは別の町でした。伏見は川の交通が盛んで、港町・宿場町、物の集積地として栄えてきましたので、京都とはずいぶん違うという感じです。会社の風土としても異なるように思われます。京都には日本を代表するような会社がたくさん本社を構えておられ、他の都市とは違います。経済同友会や商工会議所などをみましても札幌、仙台、神戸などでは大企業の支店長さんが主なメンバーです。しかし京都では村田さん、石田さん、稲盛さん、堀場さんなどそ

うそうたる方が名前を連ねておられます。

#### —地域貢献についてはどのようにお考えですか？

大倉●伏見の清酒業界全体の景気が悪いために、酒蔵がどんどん壊されてマンションや大型店舗などになっています。当社としては、南浜地域の酒蔵の保存と景観の整備に努めたいと考えています。

月桂冠大倉記念館も開館して20数年になりますが、おかげさまで入館者も順調に増え、昨年1年間で約13万人のお客さまに来ていただいております。たいへん喜んでおります。当記念館では「酒蔵寄席」や「酒蔵コンサート」など定期的に開催しています。地域の方々にはイベントを企画し、喜んでいただいております。



#### —起業家へのアドバイスをお願いします。

大倉●これから起業しようとする人たちは、はじめに「京都ブランド」を意識しないほうがよいと考えます。京都の和菓子がおいしいからと、京都で和菓子屋さんをはじめたら必ず成功するということはありません。自分にしかできないこと、自分が好きなこと、これをやりたいということに集中すべきです。また、成功する会社は、その会社が小さいときにバックアップしてくれる人や、バックアップしてくれる制度に必ずめぐりあうものだと思います。

京都府や市の行政が、起業する人たちに対していろいろな環境を整えておられるので、その制度を活用されることをお奨めします。そして、起業家のみなさんが京都経済に活力を与えてくださることを大いに期待しています。

# 中小企業総合展2005 In Tokyo

## 市場創出と販路開拓による中小企業の経営革新の促進

京都から7社が出展！  
皆様のご来場をお待ちしております。



「中小企業総合展」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ことを目的とした総合見本市で、東京、大阪の2会場にて開催いたします。

是非ともご来場いただき、京都から参加する中小企業の優秀な技術や製品等をご覧ください。

また、本展示会については、財団ホームページ「Virtual展示会」(<http://www.ki21.jp/tenji/index.html>)においても、ご紹介しておりますので、ご覧ください。

### 東京会場（東京ビッグサイト）

#### 【開催日時】

平成17年10月12日(水)～10月14日(金)  
10:00～17:00 (最終日16:00終了)

#### 【開催場所】

東京ビッグサイト 東5・6ホール  
東京都江東区有明 (<http://www.bigsight.jp/>)

#### 【出展区分】

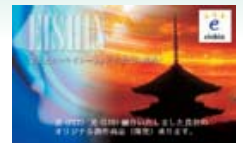
環境・エネルギー／新製造技術・製品／IT／  
生活サービス／ビジネス支援／加工技術・部品／他

●東京会場に出展する企業・グループをご紹介します。  
(五十音順)

#### 栄進電機（株）

##### 音と光で21世紀を創造

所在地:〒602-8061 京都市上京区油小路中立売下町甲斐守町97 西陣IT路地内  
代表者:代表取締役 岩内 義夫  
TEL:075-441-0544  
FAX:075-441-0544  
資本金:1,000万円  
従業員:10人  
担当部署:営業  
担当者:中川 義朗  
URL:<http://www.jade.dti.ne.jp/~eishinkk>  
E-mail:[eishinkk@jade.dti.ne.jp](mailto:eishinkk@jade.dti.ne.jp)



- P R** ● 貼付型・軽量小型圧電スピーカー、地場銘竹とLEDを融合させたイルネーション照明(IC制御によるゆらぎ表現)(音周波数帯域と同調の照明)、携帯型ワイヤレススピーカー、PZT搭載骨伝導スピーカー、サウンドスクリーン等
- 出展品** ● ①超小型・貼付型圧電スピーカー ②地場銘竹・杉LEDの融合商品 ③小型軽量“響”スピーカー ④PZT骨伝導スピーカー

#### (株) 血管美人

##### 血流観察体験会実施中(あなたは、どろどろ?)

所在地:〒611-0012 京都府宇治市羽戸山4丁目1-24  
代表者:代表取締役 武野 剛  
TEL:0774-32-8262  
FAX:0774-32-8262  
資本金:1,000万円  
従業員:3人  
担当部署:-  
担当者:武野 剛  
URL:<http://www.kekkan-bijin.com>  
E-mail:[info@kekkan-bijin.jp](mailto:info@kekkan-bijin.jp)



- P R** ● 指先の爪上皮の毛細血管の血流をテレビモニターに拡大して映し出し、血流や血液の状態から現在の健康状態を目視により確認し、毛細血管像の形状の変化により長期的な健康状態をチェックすることができます。メーカーリール品と同様に自動マウント対応が可能です。
- 出展品** ● 無採血血流観察システム「血管美人」

#### (有) 三翔精工

##### 高精度、高品質の製品を短納期でお手元へ!

所在地:〒611-0041 京都府宇治市横島町十一133-1  
代表者:代表取締役 三木 誠治  
TEL:0774-28-2661  
FAX:0774-28-2660  
資本金:1,000万円  
従業員:20人  
担当部署:営業  
担当者:三木 誠治  
URL:<http://www.sansyo-seiko.co.jp>  
E-mail:[sansyo-1@celery.ocn.ne.jp](mailto:sansyo-1@celery.ocn.ne.jp)



- P R** ● 比較的小さな部品を数百～数千個単位で精度を安定させた物作りを得意としています。展示品の多くはマシニングセンタだけを使い、切削の可能性を追求した品々です。
- 出展品** ● ①肉眼ではまったく見えない世界一小さなサイコロ ②削り出し多連リング ③内コーナピン角製品 ④その他切削加工品 ⑤精密ルービックキューブ

## 帝新商争(株)

### 3D-オーバーレイシステム - 塗る塗装から貼る塗装へ -

所在地:〒612-8448 京都市伏見区竹田東小屋ノ内町86  
代表者:代表取締役 林 伸  
TEL:075-602-0291  
FAX:075-601-0380  
資本金:1,000万円  
従業員:40人  
担当部署:営業チーム  
担当者:山本 剛  
URL:<http://www.joho-kyoto.or.jp/~teisin/>  
E-mail:teisin@mail.joho-kyoto.or.jp



**P R** ●従来の塗装は何層もの重ね塗り工程を経て行なわれていたのですが、本システムでは裏印刷の施されたフィルムを用いて、複雑な凹凸構造をもつ3次元面への塗装と共に低コストパフォーマンスを実現しました。  
本システムにより作製した各種3D-成型品を展示します。

**出展品** ●3D-成型品 ①敷台 ②額縁 ③電話器 ④天板 ⑤便器 ⑥システムキッチン扉等

## (株)西嶋製作所

### 品質の信頼性を、お試し下さい!年間品質を、良好安定させます!

所在地:〒612-8338 京都市伏見区舞台町41-4  
代表者:代表取締役 西嶋 晃次  
TEL:075-603-2233  
FAX:075-603-2277  
資本金:3,000万円  
従業員:40人  
担当部署:営業部  
担当者:西嶋 亜紀彦  
URL:<http://www1.odn.ne.jp/nsjms/>  
E-mail:akihiko@nishijima1938.co.jp



**P R** ●秘密保持契約のため組立品現物や複雑な加工部品は展示できませんが、充分弊社の雰囲気を見抜いていただけます。  
ISO-9001は当たり前!ISO-14000今年度認証取得に向け活動中!超合理的製造システム再構築中!

**出展品** ●①医用機器・分析機器等の精密・複雑と出来映えの良い加工部品  
②電子機器の高品質な組立品やユニット組立品の写真パネル

## (株)ビースパッタ

### 薄膜技術によりナノレベルの成膜を手掛けます

所在地:〒613-0024 京都府久世郡久御山町森川端97-1  
代表者:代表取締役 伊達 哲也  
TEL:075-631-4378  
FAX:075-631-4393  
資本金:1,000万円  
従業員:7人  
担当部署:開発  
担当者:伊達 裕之  
URL:<http://www.be-sputter.co.jp/>  
E-mail:date@be-sputter.co.jp



**P R** ●様々な基板材料(ガラス・セラミック・アクリル・PC・PETその他)の板物・成型品・立体物にナノレベルでの薄膜加工が可能です。  
機能膜から装飾品、ご試作から量産まで弊社の表面処理の技術をご高覧下さい。

**出展品** ●スパッタリング成膜品 ①ITO透明導電膜 ②Cu合金シールド膜 ③その他表面改質膜

## (株)松菱製作所

### 世界中でたった1つだけのオンリーワン冷蔵庫を設計製作致します

所在地:〒611-0041 京都府宇治市横島町島前2  
代表者:代表取締役 松岡 正  
TEL:0774-23-5121  
FAX:0774-23-7851  
資本金:1,000万円  
従業員:7人  
担当部署:-  
担当者:松岡 洋子  
URL:<http://www.matubisi.co.jp>  
E-mail:matubisi@jeans.ocn.ne.jp



**P R** ●ワインセラーとは、温度12度湿度80%を常に保ち振動にも配慮し高級感溢れる美しさを持つ製品です。  
我社は業務用冷蔵庫を開発製造し、続けて47年、研究と経験で開発した温度湿度一定管理の冷蔵装置を設置し京都の格子戸をイメージしたワインセラーを出展いたします。

**出展品** ●商標登録申請中のワインセラー京

※大阪会場(平成18年1月25日(水)~1月27日(金))インテックス大阪)につきましては、1月号でご紹介させていただきます。詳しくは[ホームページ \(http://www.sougouten.com\)](http://www.sougouten.com)をご覧ください。

【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

 **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〉

## 2005年度 講演と交流のつどい開催される

第21回京都府異業種交流会連絡会議総会が、7月21日(木)京都ブライトンホテルにおいて開催されました。

経済産業省は、新しい施策として「新連携」を打ち出し、中小企業に対する支援を強化しております。京都においては、個々の力を持った企業が異業種交流を通じて、自社の経営改革を推進して成長してきました。その意味で、いわゆる新連携では異業種交流を通じて、トップランナーとして先頭を走っているといえます。

今後とも様々な環境変化に対応するため、京都企業がさらに多様な企業間連携を深めて、時代の先端となる産業を生み出すことが期待されています。

そして、総会後は「マーケティング・新市場開拓」をテーマに、地方の小売業で東証1部上場された事例、異業種交流グループでの海外戦略事例、ネットでおこなっている最新事例の3つの講演会が行われました。

### ファッション小売業の リーディングカンパニーを目指して

黒田 博氏(株式会社ポイント 代表取締役社長)



黒田 博氏

#### ◆2004年に東証1部上場

当社は'53年、茨城県水戸市内で紳士服の小売業を創め、'73年頃、メンズカジュアルウェアの小売業に進出しました。'85年からオペレーション改革、チェーン化を開始、'95年からブランド戦略を始めました。

現在、売上高約377億円、経常利益74億円、店舗数約250店を

数えています。2004年には東証1部上場し、この5年間で約3倍の売上げ増という順調な成長を遂げています。売上高の経常利益率では、カジュアル衣料の部門で1位であると日本経済新聞では掲載されました。

当社がこのように順調な業績を続けているのは、百貨店が展開する価格帯とユニクロなどに代表される業態が展開する価格帯にある中間価格帯において、当社が満足度の高いカジュアルファッションを市場でのポジションとして確立しているところにあります。また、オリジナル商品の開発をベースにしたSPA型(製造小売)チェーン展開を行い、高収益体質をめざしているためです。

#### ◆'03年に中期経営計画

'03年末に3カ年の中期経営計画を発表し、今期が最終年となります。計画は大きく3つあり、1番目はブランド戦略です。顧客満足のためのブランドプランの強化、そして新規ブランド開発です。2番目はスピード経営です。特に物流の迅速化を図っています。そして、人材教育です。店舗、人を見てお客さまは商品を買っていただきますので、教育は重要と認識しています。価値感の共有が大切と感じ、費用はかかりますが、都内のホテルにおいて社内ファッションショーを開催し、実際に商品を見ることができたということで、社内評価を得ています。また、ストックオプションがうまくいき、意欲も生まれています。3番目は海外進出です。台湾で子会社を設立し、順調に進んでいます。

#### ◆充足の時代に向けて

現在は、次期の中期経営計画を計画中です。3年後に800億円の売上げ目標にしています。

充足の時代に何が提供できるのか。また少子高齢化時代になり、ファッションといえばヤングのものという考えは古くなっています。

当社ではまだ参入していないネット販売をどうするか、しっかり対応していかなければなりません。

個性、クリエイティブの時代が変わってきていますが、その中で伝統と革新に培われた京都では、新しい伝統が生まれてくるものと確信しています。

### 異業種交流会 KyooHoo!?(キョフー) ニューヨーク国際ギフトフェア出展事例

安永 淳一氏(ECM(イーストコーストモーション)代表)

KyooHoo!? アメリカ総代理店

林 利治氏((株)マルタカ 代表取締役)

KyooHoo!?海外事業部プロジェクトリーダー

#### ◆KyooHoo!?(キョフー)について

KyooHoo!?!は、ITビジネスの研究をしようという目的で生まれた異業種交流グループで、2000年設立されました。伝統産業関連、製造産業、IT産業など35の企業で構成され、京都から世界へ新しい風を吹かせ、また世界から京都へ風を呼ぼうというコンセプトのもと活動しています。



林 利治氏

#### ◆ ニューヨーク国際ギフトフェアへ出展

2002年11月に、KyooHoo!?!メンバーからの紹介で、ロサンゼルスで開催されるジャパンエキスポへ出展することができましたが、日系人を対象とした展示会であり、単に来場者に商品を買うというものであったため、米国市場を見据えた商売をするというこちらの意図とは少しかけ離れたものでした。

米国市場でのマーケティングを模索していたところ、ニューヨーク国際ギフトフェアへの出展の話が持ち上がってきました。しかし、同展示会は、4万5千人のバイヤーが来場する米国最大のギフト展示会ということで、出展応募企業が多く、実際に出展できるまでのハードルはかなり高いものでした。そこで私たちはジェトロ京都情報デスクのアドバイスを得て、ジェトロ、および現地のジェトロ・ニューヨークの多大な協力を得て、ようやく'04年11月出展決定の連絡を受けました。

1ヶ月半の準備期間中、出展する企業や商品の検討、ディスプレイのデザイン、荷物の輸送方法など課題を解決しながら突貫作業で推進しました。また米国で継続的なビジネスを展開するためにも、



安永 淳一氏

現地に事務所やスタッフをおくことは必須と考えられ、ECMをKyooahoo!の米国総代理店として契約しました。このように多くの方々にご協力をいただき、無事出展することができました。

### ◆今後のKyooahoo!?

今回の出展を足がかりに、来年2月、8月のニューヨーク国際ギフトフェアにも出展を予定しています。また、米国のマーケットを知っている米国人スタッフがホームページを作成し、海外での継続的なビジネスを推進していく方針です。

## 進化を続けるGoogleとそのネットワークについて

佐藤 康夫氏(グーグル株式会社 営業本部長)



佐藤 康夫氏

### ◆世界最大の検索エンジン

グーグルはアメリカに本社を置く、ウェブ上世界最大の検索エンジンをもつ会社です。グーグルの創設者であるラリー・ページとサーゲイ・ブリンがスタンフォード大学の寮の部屋で始めたオンライン検索への新しいアプローチは、世界中で情報を検索する人々の間に急速

に広まりました。1998年に創業し、日本において2001年から業務を開始しました。

昨年にはナスダックへ史上最大の上場を行いました。現在、社員3000人以上、世界各国にオフィスが20以上あります。インターネット上でサービスとビジネスを行い、会社のミッションは、世界中の情報を組織化して世界中のユーザーに提供することです。検索可能なページ数は80億ページ以上、インターフェイス言語は

100以上、広告ネットワークはインターネットユーザーの8割を占めています。

### ◆グーグルのサービス

グーグルでは、利用者の声を反映することを重要視しており、検索についてもいろいろな切り口のサービスを提供しています。代表的なものをあげると、●Googleツールバー:ブラウザ上に取り込むことでGoogleのトップページを開かなくても直接検索結果が得られます。●Google イメージ検索:イメージ検索画像データだけに絞り込んで表示します。●Google ニュース:ニュースを収集して自動的に表示します。9.11の事件の際に、グーグルのエンジニアがニュースを検索したところ、たいへん苦労したことがきっかけで、この検索エンジンが生まれました。●Google サジェスト:入力文字で検索候補を予想します。日本語の場合に漢字変換をするなどの手間を省きます。●Google ローカル:ラーメン屋さんなどの場所を探したい、そんな時に、地図を表示します。●Google モバイル:keitai電話からウェブ、イメージ、携帯サイトの検索を行います。

### ◆グーグルのビジネスモデル

グーグルのビジネスモデルは、広告収益、検索エンジンを貸したパートナーからの収益、そして企業などのイントラネットへの検索技術そのものを販売していることです。

グーグルではサービスと広告を合わせて考えています。いわゆる検索連動型広告で、グーグルではアドワーズ広告と呼んでいます。費用として、500円のアカウント開設費が必要ですが、広告掲載後は、アドワーズ広告がクリックされる回数に応じて課金されます。1クリックあたりの予算と1日あたりの予算はお客様ご自身で設定できます。

広告という敷居の高いものと考えられていましたので、それを取り扱ったものといえます。商品の専門性が高いほど、マッチングできます。検索連動型広告は投資効果がよいということで、今年度中にはインターネット広告の30%を占めると予想されます。

グーグルの目標は、もっと高いレベルのサービスを提供することです。

【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



## 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  
草津市大路1-15-5ネオオフィス草津

# 起業家フォーラム2005&セミナー 開催のご案内

～夢の実現へ…起業をめざすあなた～

## 起業家フォーラム2005

[http://www.ki21.jp/information/entre\\_forum/2005/index.htm](http://www.ki21.jp/information/entre_forum/2005/index.htm)

ビジネスプランをお持ちの方、起業を夢見ておられる方はふるってご参加ください。

【日 時】平成17年10月1日(土) 13:30～16:00

【会 場】京都リサーチパーク1号館4階サイエンスホール

【内 容】①基調講演 13:40～

「ゼロからはじめる独立・起業のコツ」  
～やりたいと思ってから

具体的に動くまでの全部がわかる～

和田 清華 氏

(有限会社私には夢がある 代表取締役社長)



②起業体験談 15:20～

「夢に向かって・  
おもしろい仕事を楽しむ」

井上 忠男 氏

(起業家グループKyoto Eggs代表)



【定 員】100名(定員になり次第締め切らせていただきます)

【参加料】無料

※①住所②氏名③職業④電話番号⑤FAX番号⑥メールアドレスを明記の上、FAX・E-mail・電話にて下記までお申し込みください。

## 起業家セミナー

[http://www.ki21.jp/information/entre\\_semi/2005/index.htm](http://www.ki21.jp/information/entre_semi/2005/index.htm)

当財団では、各分野での起業をめざしている方、または創業間もない方を対象に、起業家セミナーを開催します。創業者の体験談や、ビジネスプランの作成方法、税務・財務や資金計画、マーケティングなど事業の立上げや経営に必要な基礎的知識と実践力を身につけていただきます。

受講終了者は、セミナー終了後、起業に関する専門家の個別指導を3回まで受けることができます。また、京都府中小企業融資制度「創業者育成融資」の融資対象者となります。

【日 時】平成17年10月29日(土)～12月10日(土)の毎土曜日 10:00～17:00 (10/29は13:00～) 土曜日6回コース

【会 場】京都リサーチパーク1号館4階 中会議室A(京都市下京区中堂寺南町134)

【定 員】30名(定員を超えた場合は書類選考により受講者を決定します)

【参加費】無料

【申込締切】平成17年10月14日(金)

【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/>



## ～この秋「京都経営品質協議会※」が誕生します～ 『京都経営品質協議会設立記念 オープンセミナー』の御案内

- ◆古くから酒造りの盛んな三重県四日市市楠町にあって、経営品質の向上に取り組み、現在この地域で唯一の造り酒屋として繁栄を続ける「株式会社宮崎本店」の宮崎社長を講師としてお招きして、同社の取り組みや、経営品質に関する想いを熱く語っていただきます。
- ◆是非ご参加いただき、その魅力と成功の秘密をさぐるとともに、「経営品質」の考え方に触れてみてください。

日時	● 2005年9月21日(水) 15時30分開始予定
場所	● ホテルルビノ京都堀川 京都市上京区東堀川通下長者町下ル TEL:075-432-6161
内容	● 【開会あいさつ】 京都府知事 山田啓二(予定) 【記念講演】 テーマ:『伝統産業を変えた経営の本質』 講師:株式会社宮崎本店 代表取締役社長 宮崎由至氏 ・当社は弘化3年(1846年)に創業。現代表者は6代目蔵元。 ・業界に先駆けISO9001(1999年)と14001(2000年)を認証取得。 ・2001年度三重県経営品質賞「奨励賞」に続き、2002年度「優秀賞」と2年連続受賞。
定員	● 250名
参加方法	● 事前に申込みを行って下さい。定員になり次第締切ります(参加費は無料です)。

※「京都経営品質協議会」の設立及びオープンセミナーについては、(財)京都産業21のホームページ(<http://www.ki21.jp/kq/>)もご参照ください。

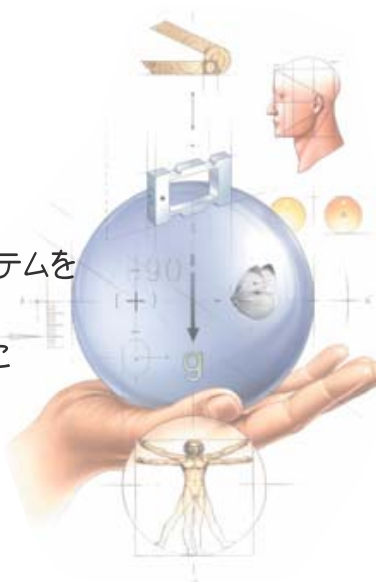
【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 新事業支援部  
経営品質グループ(豊岡・内田)

TEL:075-315-8848 FAX:075-323-5211  
E-mail:hinshitu@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

# 中小企業のための 『ITツール活用WORKSHOP!!』

参加メンバーを募集しています!

主催: (財) 京都産業21・京都インターネット利用研究会

中小企業が知っておきたい様々な『IT』についての「WORKSHOP!! (研究会)」を実施します。  
ぜひ、この機会にご参加いただき、ITに関する「聞きたい! 知りたい! それって何?」を解決してください!

- 内 容** ● 中小企業の経営をサポートするいろいろなIT、その導入事例などについて、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、「WORKSHOP!!」の形式で気軽にレクチャー・勉強会を行います。
- 実施期間等** ● 月1回・6か月間(6か月で1期分修了予定) 1回2時間程度  
※当面の開催スケジュール…2005年9月14日(水) 14時30分～・10月12日(水) 14時30分～  
11月16日(水) 14時30分～・12月7日(水) 14時30分～
- 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事前にエントリーをしていただけます。エントリーいただけますと、全ての「WORKSHOP!!」にご参加いただけます。
- 費用等** ● エントリー費用としてお一人様3,000円(初回のみ)  
初回エントリー費をお支払いいただけますと、期間中全ての「WORKSHOP!!」にご参加いただけます。  
※以下の会員の方々はエントリー費用が無料になります。  
京都インターネット利用研究会・KIIC・京都メディアステーション
- 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」・「伝えたい」テーマを取り上げていきます。

FAXでエントリーを受け付けています。【FAX番号 075-314-4720】

貴社・貴団体名、参加される方のお名前、ご住所、お電話番号、会員参加の有無をお書きいただき、上記ファクス番号までお送りください。  
※いただいた個人情報はお申込の確認以外に利用することはありません。

【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

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™

# 人材育成 (IT関連) 講座のご案内

企業内の情報化推進のリーダー育成のための講座を以下のとおり開催します。インターネット検定、情報処理技術者試験のカリキュラムに基づいた講座を開設、中小企業におけるIT活用の推進者に相応しい知識の習得を目指します。

## 社内インターネット利活用推進リーダー育成講座

### インターネット検定【ドットコムマスター★シングルスター】

インターネットを有効に利活用する知識は企業のビジネス展開に必須であると言えます。社内の情報化やインターネット等に関する知識を総合的に身につけることを目的とした講座を開催します。社内のIT推進、インターネットの利活用を行うのに有効な知識について学び、**実際にインターネット検定を受けたい方にも有効な試験対策を盛り込んだ**講座となります。

日時●平成17年12月2日、12月9日、12月16日の3日間、10時～17時まで。

会場●京都府産業支援センター2F

定員●10名 受講料:10,000円(テキスト代込み)

申込●詳細を以下のURLでご確認の上、お申込下さい。(専用申込フォームあり)

URL●[http://www.ki21.jp/information/it\\_koushu/index\\_com.htm](http://www.ki21.jp/information/it_koushu/index_com.htm)

## 企業の情報化推進リーダー育成講座

### 情報処理技術者試験【初級システムアドミニストレータ】

企業の部門における業務効率の向上などの業務改善を推進する「自部門の業務改善リーダー」の育成を目的とした講座を開催します。社内における情報化推進者に求められる知識の習得を目指し、**実際に初級シスアドを受験したい方にも有効な試験対策も盛り込んだ**講座となります。

日時:平成18年1月19日、1月27日、2月3日、2月9日、2月16日、2月24日、3月3日、3月9日、3月17日、3月24日の10日間、18時～21時まで。

講師●竹内 肇(合資会社パンカル代表)

会場●京都府産業支援センター2F

定員●10名 受講料:12,000円(テキスト代込み)

申込●詳細を以下のURLでご確認の上、お申込下さい。(専用申込フォームあり)

URL●[http://www.ki21.jp/information/it\\_koushu/index\\_sys.htm](http://www.ki21.jp/information/it_koushu/index_sys.htm)

【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

# 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

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

## 課題解決に専門家相談員にご相談を!

～毎週木曜日 10:00～16:00に開設しています～

京都産業21では、中小企業や創業をめざす皆様が事業展開を図る上での様々な課題の解決について、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**」を毎週木曜日に開設しています。

専門家相談員は、中小企業診断士のほかに一級販売士、税理士、社会保険労務士などの資格を持ち、長年、中小企業の支援に携わった実績を有しています。

まずは、お電話またはFAXでお問い合わせください。

お客様相談室 TEL: 075-315-8660 FAX: 075-315-9091

なお、お客様相談室では、大手電子部品メーカーで生産技術業務に長年携わってきた経営支援相談員や京都産業21と京都府中小企業技術センターの職員が常時、ご相談に応じています。皆様のお問い合わせやお越しをお待ちしております。

## 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、ご相談、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。まずはご相談ください。

【お問合せ先】

(財)京都産業21 新事業支援部  
経営品質グループ(内田)

TEL:075-315-8848 FAX:075-323-5211  
E-mail:hinshitsu@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