

クリエイティブ京都^{M&T}

Nov. 2005

11

No. 005

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

山城地域元気な企業づくりセミナー	1 ▶ 4
京都経営品質協議会	5 ▶ 6
起業家フォーラム2005	7 ▶ 8
環境講習会のご案内	9
インターネット検定のご案内	10
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	14
京都発!我が社の強み	15
中小企業技術センターの事業から	16 ▶ 17
研究報告から	18
業務紹介	19 ▶ 20
技術トレンド情報	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

山城地域元気な企業づくりセミナー

第3回「メーカーへの道～市場の求める新製品開発を探る」

平成17年10月12日(水)、京田辺市商工会館「キララホール」において、基調講演に続いてパネルディスカッションが行われました。

当日、会場は多くの参加者が集い、意義深く、示唆に富んだ講演内容に熱心に耳を傾けていました。また、パネルディスカッションでは新商品開発のヒントとなる貴重なお話を伺うことができました。

基調講演

「山城発、世界企業への歩み」

講演は、TOWA株式会社は山城地域を「ゆりかご」として成長してきました、というお話ではじまりました。市場とニーズ、自社のコア・コンピタンス、強い商品の条件などのお話に引き続き、今回セミナーの中心テーマである「**自社製品の開発を成功させるには**」についてお話を伺いました。



TOWA株式会社
相談役(元代表取締役社長)
奥田 貞人 氏
<http://www.towajapan.co.jp>

プロフィール

1933年生まれ。
京都府京丹後市出身。
1956年 学習院大学政経学部経済学科卒業
(株)京都銀行入行
1985年 東和精密工業(株)【現TOWA(株)】
入社
2000年 TOWA(株)代表取締役社長就任
2003年 TOWA(株)相談役就任

成長、衰退、再成長

製品のマーケットは、大きく分けて一般消費者向けのマーケット、産業界向けのマーケットと2つあります。当社の場合は、産業界向けマーケットに対する製品開発ですが、どのような業界でも成長と停滞、衰退、再成長といういろいろな過程をたどります。

最近、ネット産業のようにアイデアを活かして会社を起業する例がたくさんありますが、比較的商品化しやすい環境というのは、何らかの技術的イノベーション、革新があり、そしてマーケットが新しく現れ、あるいは創り出し、社会に影響を与える可能性がある場合です。ケータイのように、世界的に我々の生活に影響を与えるものには、非常に大きなビジネスチャンスがあります。実際に多くの商品が現れています。

半導体業界も大きな成長、衰退、再成長の過程をたどってきましたが、そのベースは、電子・電気機器産業であり、それを支えるさまざまな産業です。

市場とニーズ

どのような産業でも新しい商品・製品が目指していることは3つしかありません。

- 扱っている製品の機能向上
- コスト低減
- 軽薄短小化

この3つの要素で優れた製品が市場をリードしていません。どの時代でもどの産業でも共通することだと思いません。技術とか現状のマーケットを知らずに、いきなり新商品が生まれることはありません。最初のヒントはお客さまのニーズ、ちょっとしたお話の中にあると思います。

当社の場合も最初は半導体を製造しているお客さまの注文で金型だけをつくって売っていましたが、完全な受注生産で金型の設計製作の技術はありましたが、当社のオリジナル製品というものはなかったのです。

当社が製作した金型の使われ方を顧客先でじっくりと観察したり、お客様のご意見をいろいろ聞いたりしますと、お客様から、「もう少しこうしたい」とか、「このようなものがあればいいな」と言ったお話を耳にすることがあります。このようなお客様のお話がヒントになり、「このようにすればお客様に喜ばれるのでは」、というアイデアへと発展し、新技術の確立、新製品の開発へとつながっていきました。

当社では、製造やメンテナンスの海外子会社で現地の社員を雇用しています。なぜなら、英語の上手な日本人社員が現地に出向いて修理することはできても、実際に機械を扱っているオペレーターの意見を聞いて帰る

ことは不可能に近いからです。注文をいただくお客さまは資材部や購買部ですが、実際には当社の機械を扱っているオペレーターがお客さまであることを間違えてはいけません。

そのお客さまからいろいろな話を耳にすることがあります。そうした話がヒントになり、どうしたらお客さまに喜んでいただけるのかという発想に至ることが大切となります。アイデアを発掘する、そして新技術を確立する、新製品への開発に結びつけるということです。

また、社員から上ってくるような小さなアイデアも切り捨てずに、つなげていく発想を経営者が持つことも重要です。

もちろん、簡単に新技術や新製品のイメージは生まれる訳ではありません。発明、発見の一番大切なことは、ねばり強く続ける、執念執着心を持って続けるということなのではないでしょうか。



自社のコア・コンピタンス(競争力の源泉)

常に新しいもの、新たなものを開発するというのが企業の使命です。ポスト産業資本主義社会といわれていますが、何でも真似してモノができる時代になってきました。

利益を上げるというのは売値と原価の差ですから、だんだん幅が少なくなってきます。他社製品とは差別化した製品をどのように作りだし、売っていくかが大事です。すぐに真似をされてしまう、真似をされる前に次の新製品をつくらなければなりません。

次に、特許、実用新案、商標についてお話しします。ちなみに、当社の会長・社長の坂東は京都発明協会の会長をしています。当社の実績を調べてみたら、この9月末現在で、特許、実用新案の国内出願が565件、商標・意匠出願が30件合計595件の内210件がおりています。国外への特許出願、実用新案が306件、商標・意匠出願が16件合計322件で155件がおりています。このように特許も持っていますが、先行する基盤技術が多いので、短期的な新製品開発とは少し別話です。また、発明したものを全部特許出願していても問題があります。TOWAが何をやっているのか、コンペティター(競合先)に判ってしまいます。出願することにも難しさがありますし、維持するのもコストがかかりますので充分勉強が

必要です。

競争力の源泉、自社のコア・コンピタンスは一体何なのかを明確にしておく必要があります。当社は金型を作る技術、そして自動化して動かす技術がコアです。新製品というのは技術の根っこが繋がってなければなりません。子会社のバンデックはOEMで、主にテルモさんの使い捨て注射器、体温計などをつくることから始めましたが、これは金型技術です。樹脂を成形する技術です。その技術は自社のコア技術と根っこは同じですから、業界は全く違ってビジネスになります。

強い製品の条件

新製品とは、お客さまに使っていただけるメリットがあるということです。「強い商品の条件、お客さまにとって魅力ある商品とは」、当社の半導体製造装置を例にしますと、

- コストパフォーマンスに優れている
- 品質諸課題が解決できている
- サイズが小さい
- ランニングコストが低い
- 稼働率が高い

などが考えられます。

土地が限られた香港、台湾などでは工場がビルになっています。ビルの4階、5階、6階に重たいプレス機を載せたら1平米あたりどのくらいの重量になるのかということが問題になります。荷物用のエレベーターに機械が乗るのか、トン数がカバーできるのかということになり、サイズが小さい、重量が軽いというのは全世界で販売する場合には、非常に大事になってきます。また、当社の機械で以前、365日のうち約半年間ぶっとおしで動かしても故障がなく、お客さまからほめていただきましたが、稼働率というのも重要なことです。

新製品開発を実現するためのアイデアは、いろいろなものを見聞きする、情報を集める、いろいろな人たちと意見を交わす、よく考える、試してみるなどの行為から生まれることが多いことを、私達は経験しています。

製品に特長があるのか、お客さまにメリットがあるのか、そのところをきちっとキープして活かさない、いい話がきて飛びついてもうまくいかないと思います。また、技術だけよくてもダメです。なぜならお客さまの視点が抜けているからです。お客さまが困っておられること、また望んでおられることを把握して、こういう技術を応用するとこのような製品ができますよというお客さまの視点に立つことが重要です。

もう一度、自社のコア・コンピタンスをしっかりと把握・確認しながら、その競争力をより強くする活動を継続していくことが最重要であるといえます。

「市場の求める新製品開発を探る」

山城地域は近畿の中央に位置し、近年の道路整備等にともない多くの企業から魅力ある地域として注目を集めています。また、京都市域とさまざまな研究が進む学研都市を結び、京都府経済発展の成長回廊と考えられています。新製品開発について、地元でご活躍の中小企業3社の代表と基調講演された奥田氏にパネルディスカッションをお願いしました。



コーディネーター

京都府商工部理事 山下晃正氏

パネリスト

TOWA株式会社相談役 奥田貞人氏

ニューリー株式会社代表取締役社長 井田敦夫氏(久御山町)

<http://www.newly.co.jp>

事業概要: 製品事業 / スキャナ、ソフトウェア、サルファメータ、FAエンジニアリング、テストエンジニアリング事業 平成14年度京都中小企業優秀技術賞受賞

株式会社ミツワ製作所代表取締役 原田光夫氏(山城町)

<http://www.mitsuwa-factory.co.jp>

事業概要: 各種製缶・板金、機械加工、インフレーション装置設計製作、各種産業装置設計製作 平成16年度京都中小企業優秀技術賞受賞

株式会社山城工芸代表取締役 田村信夫氏(京田辺市商工会工業部会長)

<http://www.yamashiro.co.jp>

事業概要: 表彰用楯の企画・製造、表彰用品・記念品の販売(セミナーオーダー、インターネット販売を含む)

山下: 自社製品を開発された際、どこがポイントだったのでしょうか。また苦勞された点はどこでしょうか。



井田氏

井田: 当社では創業から20年間ほどは受託開発を行っていましたが、2000年頃から受託の仕事が減少してきたため、なんとかしなければということから自社製品開発にのりだしました。そのためには

社内の人材を活かす、得意な技術を活かすことを考えました。また、私自身もずっと画像処理技術開発を手がけていたので、今までになかった立体物をスキャンするスキャナを製造することになったのです。これまで営業するというのもありませんでしたので、販売にもいろいろな企画を立て、アイデアをしぼりました。

原田: 当社の工場が手狭になり他社の工場を買い取る際に、プラスチックフィルム再生機械も引き継ぐことになりました。そして、お客さまからの提案で、従来の加熱型よりも格段に再生率の高い非加熱



原田氏

のリサイクラー・プラスチック再生機を設計製作することになったのです。その時一番苦勞したのは、樹脂について全く知らなかったことです。幸いにも(財)京都産業21から専門家の派遣を受け、樹脂について教えていただくことができ、勉強することができました。もちろんリサイクラーが完成するまでも何回も失敗がありました。

田村: 当社の製造する表彰用の楯は、真似をしようと思えばどこでも真似ができるものです。それを特許技術を使ったり、意匠登録をして真似されないようにするという方法もあるのですが、私はそういうことをしようとは思いません。何故なら、表彰用楯にとって大切なのは、姿



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/>



田村氏

形やデザインではなく、表彰する、すなわち功績を讃える、感謝の気持ち伝えるということだからです。お客様の目的・要望は個々に違います。それらを正確に理解し、お客様の期待している以上の製品

に一個一個作りあげないといけないのです。そのためには、技術やデザインを開発するよりも、お客様の潜在的なニーズ・ウォンツをつかみ取る力をつける方が大切だと考えています。

山下:顧客のニーズとコア・コンピタンス(競争力の源泉)との関係をどう考えておられますか。

奥田:何を思って製品をつくったのかそれを鮮明しておくことだと思います。会社にとってコア・コンピタンスは不変ですが、ニーズは多様で、絶対的なものではないと思います。



奥田氏

山下:今後どのような展開を考えていらっしゃいますか。

井田:従来のスキャナと差別化するために、「スキャメラ」という名前を考え、商標登録し、ニーズをつかむために、本社内にも夢づくりショールーム「ニュージウム」を今年9月に開設しました。気軽に入っただき、多様なものをスキャンさせていただいています。また、分析装置の技術を活かして環境汚染などにも貢献していきたいと思っています。

原田:お客さまからの要望を断らないことからものづくりが始まると考えてきました。そして提案をすることが当社の成長の要因だと思います。組立まで一貫してすべて当社の仕事としています。今後さらにメンテナンス事業の充実が重要と考えています。他社に先んじてより良い製品を提供するために設備の充実も図っていくつもりです。

田村:当社は織物工場から楯の製造へと業態変換しました。思い切った事業内容の変換ができることが当社のDNAだと思っています。いろんな情報を得て活かして、ものをつくることにこだわらない事業を展開していきたいと考えています。お客さまがいらっしゃればビジネスは成り立ちますから、どこにニーズがあるのか、マーケットがあるのかを把握できる社員を育てていきたいと思っています。

奥田:社内の人材だけでは無理というものは、研究機関、大学、お客さまと共同でやっています。新製品開発の仲間を見つけることも大事だと考えます。



山下氏

山下:行政の立場で一番感じていることは、その業界の常識は他の業界の非常識であり、他の業界の常識はその業界の非常識であることがたくさんあるということです。

新製品開発を探るにもそれらの情報を得ることは非常に大事であり、行政、大学、サポート機関は、これらの情報や人材などの提供を手伝っていますので、大いに活用いただき、新製品開発や新しい事業展開に役立てていただきたいと思います。

(誌面の都合により抜粋にて掲載しています。)

【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 けいはんな支所

TEL:0774-95-5028 FAX:0774-98-2202
E-mail:keihanna@ki21.jp

お知らせ
Information

「京都府けいはんなベンチャーセンター」入居者を募集中!!

(財)京都産業21では、関西文化学術研究都市内にベンチャー育成の拠点として、インキュベートルームを設置しています。ただいま入居者を募集しています。

奮って応募ください。(相談は随時受け付けています)

募集区画数 平成18年1月入居(4区画)
応募締切 平成17年11月25日(金)17時必着

募集案内は、当財団HP(<http://www.ki21.jp>)に掲載しています。

【お申し込み・
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

京都経営品質協議会設立記念 オープンセミナー開催される

平成17年9月21日(水)ホテルルビノ京都堀川において、オープンセミナーとして、株式会社宮崎本店・代表取締役社長(6代目蔵元)宮崎由至氏を招いて設立記念講演が行われました。満席となった会場で、宮崎社長は経営品質への取り組みについて熱く語られ、参加者は有意義な時間を過ごしました。

記念
講演

「伝統産業を変えた経営の本質」



株式会社宮崎本店
代表取締役 宮崎 由至 氏

三重県四日市市楠町南五味塚972
TEL:0593-97-3111
FAX:0593-97-3113
E-mail:info@miyanoyuki.co.jp
URL:http://www.miyanoyuki.co.jp

大手に先駆けて経営品質に取り組む

私も酒類業界は、造る・売る・卸すのにも免許が必要です。しかし規制緩和の波が押し寄せる中、当社も業界の壁を超えた参入などに対して、強い危機感を抱いていました。そこで、1997年にISO9001の認証取得に向けてキックオフし、この業界では一番早くISO9001を取り、2000年にはISO14001も取得しました。

当時の三重県知事・北川正恭(まさやす)氏が「三重県経営品質賞」を立ち上げられました。「宮崎君のところは、ISOを2つとも取っているから、次は経営品質や」と、声がかかり、「経営品質向上プログラム」に取り組むことになりました。初年度に奨励賞をいただき、今日まで約4年間、経営品質への取り組みを続けてきています。

こうしたISOや経営品質への取り組みを通じて、当社の中に「大手企業がやらないことを、中小企業が先にやらないとだめだ」という企業風土が生まれました。

ホンモノの「経営理念」をつくる

当社の経営理念は、「当社は酒類・食品の製造販売を通じて社会に貢献できる企業を目指します」です。社員の意見も聞き、みんなで作ったものだど胸を張り毎朝唱和していました。

ところが、経営品質に取り組み始めてアセッサーの人に、「経営理念は素晴らしい。しかしそれは、お客様にどのように浸透していますか?」と聞かれ、お客様の方まで浸透させる努力をしていなかったことに気づきました。

そのために良い方法はないかと全社員で議論する中、ある女性社員が「酒のラベルに経営理念を印刷したら、少なくとも400~500万人のお客様にあつという間に伝わりますよ。」と提案したのです。私は経営理念を具現化する会社にならなければいけないと、思い切ってやることを決断しました。

コアコンピュタンスとは何か

経営品質は、「顧客本位」「独自能力(コアコンピュタンス)づくり」「社員重視」「社会との調和」の4つが柱です。ただし、「独自能力」がなければ、他の3つは実現しないと思います。他社とは違う独自能力を磨くことによって、あと3つの柱を充実させろということだと思っています。



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

経営品質に初めて取り組んだときに、自社のコアコンピュタンスが何なのか、「宮崎本店が155年間続いてきた、その企業DNAは何か」と言い換えて、これも全社員で議論しました。かつて楠町に36軒あった酒屋のうち35軒が潰れて、なぜ当社だけが残っているのだろうか。社員のひとりが「変わったことばかりしてきましたよね」と言い出しました。私の祖父の頃には年商の3倍もの設備投資をし、父は、戦時中のアルコールの原料統制下で、統制外の原料でアルコールを造りました。確かに変わったことばかりです。当社のコアコンピュタンスは「革新性」というスピリッツだという結論になりました。

それでは、当社の「革新性」を磨きながら何をやっていくか。1つ目は「顧客満足度(CS = カスタマー・サティスファクション)をどうあげるか」。2つ目は、「当社で働く社員のみなさんに、いかに満足して人生をまっとうしていただくか」。社員満足度(ES = エンployee・サティスファクション)です。3つ目は「その結果として、どう社会に貢献していくか」です。

「お客様は誰か」を全社員の共通認識に

顧客満足度を上げるために、「お客様は誰か」という議論から始めました。その捉え方はそれぞれで、卸しの仕入れ担当者、スーパーのバイヤー、飲み屋のおやじさんと答える者もいました。これらのお客様はいずれも、安く仕入れて高く売りたいわけですから、当社とは利害が相反します。大幅に値引きして売れば、CSは上がるかもしれませんが、会社が倒産してしまいます。もう一度考え直し、「酒を飲んでくれる人」という結論にたどり着きました。年間約600万本を生産して100本の不良品が出たらクレーム率は6万分の1。一人で6万本買うお客様はいません。1本の「宮の雪」を買って不良品だったとすれば、その人にとっては1分の1の確率です。100本の不良品を出すことは、100人のロイヤル・カスタマーを失うことを意味すると気づいたのです。顧客満足度(CS)の観点に立てば、クレーム率を下げるなどという発想にはなりません。そう言っている限り、CSのCはカスタマーではなくカンパニー、会社満足度なのです。

P・D・C・Aの実践

当社では、吟醸など高価格帯の酒は、瓶を包装紙で巻いています。このことが社内でも問題になっていました。製造現場の者は生産性が

下がるから繁忙期には包装紙なしにしてほしいと言い、営業はあの黄色の包装紙が目立つからいいと譲りません。それならお客様に聞いてみようということになりました。

経営品質に取り組むと、顧客満足度調査をしなければなりません。一升瓶の首にアンケートはがきをつける方法をとっているのですが、そのアンケートに昨年、「この商品は包装されていますが、包装はいると思いますか。むだでしょうか」という項目を加えました。

結果は51対49。必要と言う人は「包装紙を巻いて品質についてこれだけ気をつけていらっしゃるのにはすばらしい」。いらないと言う人は「ISO14000認証取得の会社とは思えない。即刻おやめなさい」。つまり品質とエコロジーが観点です。社内の議論より、お客様のレベルがはるかに高かったのです。

その後も包装紙で巻いています。包装紙に「品質保持のために包装させていただいております」と、ひと言書きました。ここが大事です。お客様の声を聞いて、満足度を測った一つの成果なのです。経営品質では「P・D・C・A(Plan・Do・Check・Action)」のサイクルをずっと回し続けていくことが経営の品質を上げるという一つのセオリーがあります。この包装紙の一件は、当社で初めてP・D・C・Aが回った例です。

究極の社員満足

経営品質に取り組むと、社員満足度も調査しなければなりません。日本経営品質賞を取られたトヨタネッツ南国の横田英毅社長から、社員に「入社して今まで、一番うれしかったこと」「一番つらかったこと」の2つを質問に答えてもらう方法を伺いました。73通りのうれしかったこと、つらかったことが出てきました。「うれしかったことは社員の数だけ出るが、つらかったことは社員の数だけ出ないと思います。つらいことは、会社の批判になるから書きたがらない。両方が同数出てくれば、会社はきわめて風通しがいいということです。」と横田社長に教えていただいていたので、うれしかったです。

別物だと思っていた顧客満足度と社員満足度は、究極、連動していくことがわかりました。「CSとESのスパイラル的上昇」と言いますが、2つが平行して上昇していくことによって、会社として経営の質は向上すると思います。

(講演内容を抜粋して掲載しています。)

【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

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。

**誰でもつき合える機械ほど、
すごい技術が隠されている。**





起業家フォーラム2005

平成17年10月1日(土)京都市リサーチパークにおいて起業家フォーラム2005が開催されました。有限会社私には夢がある・代表取締役和田清華氏の基調講演、また引き続いて起業家グループKyoto Eggs代表・井上忠男氏からは体験談を講演していただきました。

当日は、130名の参加があり、四国・九州からもこのフォーラムに参加されました。会場は起業の夢をもつ多くの参加者が熱心に聴講され、たいへん盛り上がりを見せました。

基調講演

「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～



有限会社私には夢がある
代表取締役 和田 清華 氏
<http://www.yumearu.com>

起業で得られるもの、 動機について

私が起業して得たことは、自分の満足感、私は生きているんだということが胸を張って言えるということです。しかし、起業するときの動機が、自信を得たいからということをしてしまうと本末転倒です。

起業したらこんなことをしようという、何か惹かれるものがあるという

のは大きなゴーサインになります。たとえリアルに先が見えなくても…。自分が好きなことがある、起業したいと思っているということは、それはもう適性があるということなのです。

スタート時

会社名をどうするかを3ヵ月程悩んだ末、キング牧師の有名な演説「I have a dream」の「私には夢がある」という言葉を会社名にして、ずいぶん社名には救われました。目立つ名前であったため、気にかけていただいたようです。社名は、どのような仕事内容なのか、どんな社会をつかっていきたいのかというような

意味合いを込めていた方が、社員のモチベーションも上がり、社名がひとり歩きしてくれますので、やはり大事だと思います。

事業内容

当社の場合、2冊ほど本を出版した後、やろうと思ったことがセミナーや講演会の企画でした。気がつけば講演会の仕事の方が支持され、レスポンスも直接あり、続けていたら3年経っていました。やりたいこととやっていることが合致したとき、本当に満たされます。長く事業を続けるには、自分で買いたい商品を買えばいいというのが、最後の砦だと思います。

ターゲットを決めると、どんな事業内容にするのかも絞られてきます。切り口をなるべく多くしてターゲットを絞ると考えやすく、アイデアも出やすいと思います。

当社の場合、勇気が欲しい30代のビジネスマンがターゲットです。今の自分がそうだからです。私が欲しいものを提供しようと思っています。もうすぐ30代になるので、働いている30歳前後の人が欲しい知識、ネットワークだとか自分が欲しいものを考えています。

社長の仕事

会社をつくるにはお金がかかります。運転資金も思った以上にかかります。お金のことを考えるのは、社長の仕事です。損益分岐点を把握しておくことが、社員を増やしたり、次への展開の

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・活き活き育成ファンド
- ・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 法人金融部

お問い合わせは

ベンチャー企業支援室 TEL.075(361)8600
京銀KRPベンチャーデスク TEL.075(315)9076

ために大切だと思っています。

決断するのも社長の仕事で、その仕事だけにするのが理想です。決断のスピードが早ければ早いほど、会社の機動力はアップします。社長が決断を保留していると、その下にいる社員が待機していることになるので、人件費もかさむからです。

「最大の生産性とは、他人をやる気にさせること」フランスの哲学者の言葉だそうですが、当社の場合、私の抱えていた仕事

をスタッフに移行することで、スタッフのやる気を引きだし、モチベーションを上げていくことができました。仕事が軌道に乗ってきたら、自分の手を放して、次の手を打つことを考える方向へ転換することが大切だと思います。

社員10人以下の小さな会社は、社長の器以上の会社には絶対になりません。社長が人間の器を上げていくと、会社の質も良くなっていきます。そこが起業の面白さだとも思っています。

起
業
体
験

起業体験談

「夢に向かって・おもしろい仕事を楽しむ」



起業家グループ Kyoto Eggs
代表 井上 忠男 氏
<http://www.kyoto-eggs.jp>

起業への道

私は、33年間勤めた会社を退職して、2001年に有限会社テクノクリエイトを立ち上げました。事業は学校向けの理科実験器の製造・販売です。将来的には現在の仕事のノウハウを活かし、多品種少量の商品企画の展開を考えています。

私はいわゆる団塊の世代で、就職したときには終身雇用、年功序列が当たり前前の時代でした。そして老後は悠々自適の生活を過ごせると思っていました。しかし時代が変化し、年金は本当にもらえるのか？定年という名のもとに会社から放り出されてしまうのではないのかと考えるようになりました。43歳のときです。しかし将来に向けて何か行動を起こさないといけないと思っても、何をしたらいいのかはすぐにわかりませんでした。会社という看板をはずれても、自分の市場価値はあるのだろうか？自分の苦手は何だろうか...客観的に自分を見直しました。

起業家セミナーへ参加

何かをしたいという思いを実行させるためには、周到な準備

が大事であると考えました。5年かかりました。

私が準備をしている時期、1995年に第1回起業家セミナーが開催され、参加しました。多彩な講師の方から起業のための知識を得ると同時に、事業を立ち上げようとする自分と同じマインドの受講生と知り合うことができたことも大きな収穫でした。

そして、受講生有志たち16人で、起業のための情報収集のグループをつくらうということになり、誕生したのがKyoto Eggsです。

創業、そして継続

会社の登記料、資本金、仕入れのための資金等の運転資金は、私個人の資金を会社へ貸すという手段をとりました。金融機関から融資を受けると返済しなければなりません。また、出資金を募るにはよほど事業に自信がないとむずかしいと考えたからです。返済のことを考え、現在まで無借金経営です。月末に通帳の残金を見て、ほっとしているような状態ではありますが、それでもサラリーマン時代には味わえなかったビジネスのおもしろさを感じています。

会社を創業したのですから、継続させたいと考えており、価値感を共有でき、次の世代をまかせられる次期社長を募集しています。

Kyoto Eggsも今年で設立10年を迎えます。起業をめざしている人だけでなく、多くの方の参加を募っています。ぜひご参加ください。

【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

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

環境管理・監査制度対応講習会のご案内

～ ISO14001 認証取得と継続的改善に向けて～

環境管理・監査制度に関する国際規格であるISO14001シリーズ(JISQ14000シリーズ)は、平成8年の発行以来、各方面に普及しつつあります。平成17年2月地球温暖化防止に関する京都議定書が発効したこともあり、各業界企業経営者の環境改善意識が高まり、最近のISO14001認証取得件数は、年間3000件をさらに上回る勢いを見せています。

欧州のRoHSやELV指令に触発され、あるいは独自に先行取得した大手製造業や自治体が積極的な環境マネジメントシステム(EMS)の改善に取り組んだ当然の結果として、原材料を提供する上流産業や商品の仕入れ先に対し、または製品の流通・運搬を担当する業者に対し、環境配慮を強く要求することによる産業構造の縦方向への広がりも顕在化しています。ISO14001(JISQ14001)認証取得は、今後の事業運営上、必須の要素と言えるまでになってきています。

ISO14001に関する知識を深めたい、認証取得を予定している、あるいはEMSの継続的改善をさらに進めたい中小企業の方々を対象に下記の内容で講習会を開催します。

開催日時	平成17年12月12日(月) 13:00から17:00
開催場所	京都府産業支援センター 5F 研修室 京都市下京区中堂寺南町134番地 TEL:075-315-8677 無料駐車場がございませんので、公共交通機関等をご利用ください。
内 容	環境管理・監査制度対応講習会 環境マネジメントシステム(EMS)の概要 JISQ14001規格要求事項の解説及びEMS構築のポイント 内部監査の実施方法 環境関係法令条例及びEMS関連情報の調査方法の調査方法
参加費用	無 料
定 員	50名(定員になり次第締め切らせていただきます。)

申し込みにつきましては、ホームページ
(<http://www.joho-kyoto.or.jp/hitozukuri/20051212.html>)からお願いいたします。

【お問い合わせ先】

(財) 京都産業21 産業情報部(吉田)

TEL:075-315-8677 FAX:075-314-4720
E-mail:info@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

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】

情報化!ネットワーク化!ネットの正しい利活用!

主催:(財)京都産業21 協力:NTTコミュニケーションズ

インターネットを有効に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。社内のインターネットやネットワークの担当者が身につけるべき知識について、NTTコミュニケーションズの検定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）」のカリキュラムに基づき学習します。

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。

当講座で身につける知識...ハードウェアとOS / アプリケーションの設定 / インターネットに関わる技術 / その他、インターネットに関する総合的な知識

日 時	平成17年12月2日(金)、12月9日(金)、12月16日(金) (3回シリーズ、10:00～17:00)	お申込	FAX(075-314-4720)か、専用申込フォーム http://www.ki21.jp/information/it_koushu/mosikomi_com.html
会 場	京都府産業支援センター2F (京都市下京区中堂寺南町134)		に必要事項(会社名 参加者名 所属部・役職 E-mail TEL・FAX 会参加有無【KIIK交流会・京都インターネット利用研究会・非会員】)をご記入の上、お申し込み下さい。
定 員	10名		平成17年11月24日(木)
受講料	10,000円(テキスト代を含みます) KIIK交流会、京都インターネット利用研究員は 8,000円	締 切	定員になり次第、締め切らせていただきます。
協 力	NTTコミュニケーションズ株式会社		

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）

NTTコミュニケーションズの検定規格。最新のインターネット知識やパソコンの技術動向を反映させたベンダーフリーな検定で、そのレベルは「社内インターネット利活用者の指導・サポートが出来る知識を有している」です。

受験者数は毎回2万人程度で、札幌市や岡山市などがIT人材育成を促進する規格として正式に推奨しています。また岐阜県においても県内の人材育成施策として取り上げています。

【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



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

すこやかな心で働くために ～働く人々に対する心理的援助への取り組み～

京都文教大学心理臨床センター



京都文教大学は、臨床心理学科・文化人類学科・現代社会学科を擁する人文系の大学で、大学院も設置しています。なかでも臨床心理学科・研究科では、大学から大学院博士課程までの一貫した教育の中で、質の高い心の専門家の養成に努めています。学内には、地域への心理的援助を目的とした心理臨床センターを開設し、臨床心理士と訓練生が地域住民への心理相談活動を行っています。

心理臨床センターでは、働く人々の心理的援助についても力を入れており、専門のスタッフが企業で働く人々の相談に応じたり、ストレスマネジメントや自己啓発に関するセミナーを開催しています。働く人々の心理的なストレスが増大しうつ病や自殺者が増加傾向にあるなか、企業との連携をますます深め、産業界における心理的なサポート体制の充実に取り組んでいきたいと考えています。

活動内容

仕事や人間関係・人生における悩みなど、働く人の悩みの相談
上司や同僚・家族など働く人とつながりの深い人たちへの援助
中途採用者や異動・転勤者の職場適応の促進
休職者の職場復帰へ向けた心理的援助
ストレスマネジメントなど心の健康促進に関するセミナー
働く人々に対する心理的援助に関する調査研究



【お問い合わせ先】

京都文教大学心理臨床センター

TEL:0774-25-2518 FAX:0774-25-2844
京都府宇治市横島町千足80 URL:<http://www.kbu.ac.jp/kbu/center/index.htm>



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〉