

クリエイティブ京都^{MT}

Mar. 2006

03

No. 009

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
京都ビジネス交流フェア2006	3 ▶ 4
山城地域元気な企業づくりセミナー	5 ▶ 6
京都インターネット利用研究会	7
IT講習会 開催希望講座アンケート	8
第5回ケータイ国際フォーラム	9
大学リエゾンオフィス紹介	10
設備貸与制度	11 ▶ 12
受発注コーナー	13
遊休機械設備コーナー	14
京都実装技術・信頼性研究会	15
研究報告から	16
業務紹介～化学・環境担当から～	17 ▶ 18
技術トレンド寄稿	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

時代を超えて進化し続ける 「ビジョナリーカンパニー」をめざして

財団法人京都産業21では、国内外で活躍している京都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、「薄板金属加工のコンビニ」をスローガンに、試作から量産まで事業を展開されている株式会社最上インクスの代表取締役 鈴木三朗氏にお話を伺いました（聞き手:企画広報グループ）。



株式会社最上インクス
代表取締役
鈴木 三朗 氏

プロフィール

1948年大阪生まれ、2歳のときに京都移転と同時に、父親が金属プレス加工業を創業。
1967年、京都市立西京商業高校卒業後、大阪の電線卸会社に就職。
1973年、(株)最上プレス(現、最上インクス)に入社。
1985年、創業者の父親よりバトンタッチ、36歳で社長に就任。現在に至る。
【(財)京都産業21理事、(協)京都府金属プレス工業会 副理事長、
京都試作ネット代表((株)京都試作工房 代表取締役社長)】

● 大変お忙しいようです。近況をお聞かせ下さい。

経済産業省による「新連携」の取り組みがありますね。京都試作ネットがその先行事例ということで、いろいろなところから話をきかせてほしいという依頼がきておりまして、各地に出かけていって京都のPRに努めている状況です。

● 創業から今日に至るまでをふり返って

当社は、1950年に父親が自宅の離れでプレス加工をしたのがはじまりです。当時は、ブリキのおもちゃのプレス加工をしておりまして、典型的な家内工業でした。

その後、オムロン(当時の立石電機)との取引がはじまり、また、1960年頃から村田製作所とも取引がはじまりました。当社は、地元電機・電子部品メーカーのお客様に育てていただきました。1985年(昭和60年)に現在の本社工場を設置しましたが、それを機に社長を交代しました。当時、広い土地が入手しやすい工場団地へ出て行くか、町中に残るかどうかが悩みましてね。その時点では、町中でできる都市型工場にしたいという思いで残る決心をしました。大量生産方式を追うことはせず、多品種少量生産を徹底することにしました。

社長に就任して数年後、もう一度会社を作り直したいという強い思いにかられ、1990年に、第二創業をめざしてCI(コーポレート・アイデンティティ)に取り組みました。社名を現在の最上インクスに変更し、経営理念とか企業ビジョンをつくりあげました。

1997年頃から事業戦略を明確にするため、「薄板金属加工のコンビニ」というキャッチフレーズを考えました。当社は単なるプレス屋、板金屋ではなく、薄板に特化し、薄板金属のことならすぐに対応でき、お客様の利便性に応えていくことができる企業をめざした取り組みをはじめました。そして、その2年後、「世界一の試作加工メーカー」になろうという大きな目標を掲げ、5

年計画で試作の比率を50%にしようと、試作に経営資源を集中させてきました。

● 京都試作ネットの設立

京都試作ネットは2001年7月(21世紀最初の祇園祭の日)に立ち上げました。1990年頃、製造業では海外進出がすすんでいました。設立するまでの12、3年間勉強会をしていたメンバーの認識として、当時、加工業は将来どうなっていくのだろうという不安感と閉塞感がありましたね。このままではダメで、次の発展形態を考えたいとの強い思いをもって発足しました。

量産ものはコストが勝負なので、コストの安い国でつくられることは仕方ありません。それを追いかけるのではなく、我々はもっと上流をめざすことにしました。中国は「世界の工場」と呼ばれていましたので、日本は「世界の開発センター」になるべきだという仮説をたてました。上流である商品開発にこだわる仕事は試作加工ということになります。それが試作ネットの立ち上げとなったのです。

試作というもののづくりは、毎回違う仕事をしますので、工夫や発想力、そして知恵が要求されます。単に腕だけでないところが非常に人間らしいものづくりだと思います。人の本質である「考える」「工夫する」ことを要求されるものづくりの典型ですね。

但し、1社だけでは利用するお客様側にとってあまりメリットはありません。幾つかの企業がそれぞれの強みを持ち寄り、ひとつの集団を形成していくことが大切で、京都を試作産業の一大集積地にすることによって、京都のものづくり産業の発展の形が描けるのです。

● 京都試作工房の設立

京都試作ネットは任意の集まりで、十分な営業活動ができま

せんでした。このため、試作ネットを通じて入ってきた受注に十分対応できず、多くのビジネスチャンスを逃しておりまして、どうしても会社組織が必要と考えて設立しました。

京都試作工房の事業としては、①試作ネットの13社目の企業として、試作ネットのメンバーが対応できない受注をカバーすること、②国等の支援を得て取り組んでいる試作用機械の開発・販売等を通じて、京都を試作の一大集積地にするための支援事業、③京都試作ネットの運営、以上の3つの役割を持たすこととしています。

試作は、ものづくりの中で知的労働の部分が多くあり、様々なノウハウを蓄積します。これまでの図面をもらって加工するパターンから今後は設計、開発から始めることができるよう、ものづくりのノウハウを活かし、発展させていく取り組みを進めたいと考えています。

● 京都試作産業プラットフォームとの連携

プラットフォームの内容がまだはっきりしていないため、これからですね。ただ、作り手側の論理でなく、顧客側のメリットを考えて行かねばならないと思っています。お互いに共通する部分の理念や価値観を明確にした上で京都を試作のメッカにする、という目標を実現していくために力をあわせていきたいですね。

● 試作へのこだわり

試作は、仕事の内容が毎回一つ一つちがいで、どうしてつくればよいか工夫が求められ、その要求はどんどん高まっています。しかも納期と期日があり、その中で作り上げて行かねばなりません。工夫や発想力など様々な知恵を要求されます。これは極めて人間らしいものづくりだと思いますね。しんどいが面白い、やりがいのある仕事ですね。試作を通じて、やりがい、おもしろみ、そして達成感を感じ、試作に携わる全ての者が人間として大きく成長してほしいですね。

● 今後の目標、めざすもの、抱負など

当社は、「世界一の試作加工メーカー」を目標に掲げ、「ビジョナリーカンパニー」をめざしています。目標とされる企業になって、時を超えて進化し続ける企業になりたいと思っています。

そのため、当面2つのエンジンを作り直そうと考えています。ひとつは企業として成長・発展していくためのエンジン、2つ目は収益をあげていくためのエンジンです。成長のためのエンジンとは事業ビジョンと事業戦略だと思っています。それをしっかり再構築していこうということです。収益のエンジンとはマネジメントです。マネジメント構築の善し悪しで、いかに収益を確保できるかが決まるとしています。

● 経営理念について

当社は、基本理念と経営理念があります。基本理念は経営者や時代が変わろうとも変化することはありませんが、経営理念は、時代に合わせて変えていく必要があります。我々が社会の一員であるということの認識を常に持ちながら、社会の発展に寄与する企業にならなければ、との思いをもっています。

基本理念

「仕事を通じて人が人として成長する」

経営理念

「人間性尊重を基本として個人と企業が共に成長し
夢のある企業を創るとともに社会の発展に寄与する」

● 人材育成、後継者育成について

人材育成で一番重要なことは、本人に自己の能力を気づかせることで、その機会や教育をどれだけ与えられるかということです。私は、若い人たちに成長のガイドラインをイメージして自分自身を鍛えていってはどうかと話しています。20代は「体を使って働く」自分の基礎能力をつけるため、自分のために働きます。30代は「頭を使って働く」家族や自分の所属しているチームのために働きます。40代は「他人の力で働く」自分ひとりではできないことを人にやってもらい、そして成果を出していきます。人脈などが大事となります。50代は「会社だけでなく社会のために働く」人間力、総合力という形をイメージしながら働きます。

後継者については、何を継承するのかを明確にしなければいけないと思います。私は、経営と事業は別のもので考えています。その両方を受け継ぐのか、片方だけを受け継ぐのかをはっきりさせながら後継者の育成をしていかなければなりません。いずれにしても、理念は必ず受け継いでもらいます。これを受け継がなくては、会社のアイデンティティがなくなってしまいますからね。

● 京都の良さについて

やはり歴史があるということですね。先人たちが、様々な面で時代を先取りしながら変えてきた風土やカルチャーが京都にはあります。京都の風土では、会社や事業の規模の大小でものごとが評価されません。先を見つめて長く存続していくことが大切であり、またオリジナリティが問われます。京都で評価されることは、大きな誇りになりますね。

● 京都の起業家、中小企業経営者へのメッセージ

経営者は、多く勉強しなければならないと思います。経営のトップリーダーが常に自分の資質を上げていくよう努力しなければ、社員は成長しません。「品性」もまた、経営者にとって大切な要素です。

中小企業の中には、経営者であるが事業家ではないという人もいますが、やはり経営者であるならば、事業ビジョンがしっかり描ける人でなければならないでしょう。自分が経営の部分が弱い場合、それをサポートしてくれる相手と互いに足りないところを補完しあいながら、事業運営や良いビジネスモデルを立てていくことが大事だと思います。

● 財団への期待

試作プラットフォームに携わる方たちは、いわゆる社会起業家だと思います。社会起業家というのは、社会全体が良くなっていくために、誰かがやらなければならないことを自らやろうとする人たちのことです。様々なしがらみもあるでしょうが、力を合わせて試作産業を京都の成長産業にさせていただきたいと願っています。

『京都ビジネス交流フェア2006』開催

魅せます! 京都技術 「変わろうとするものたちへ。京都から」

2月23日(木)、24日(金)の二日間、京都府ならびに京都産業21との共催により左京区宝ヶ池国立国際会館において、『京都ビジネス交流フェア2006』を開催いたしました。

オープニングセレモニーでは、京都府山田啓二知事の挨拶があり、京都がもつブランド力を活かして世界から注目されるオンリーワン企業の育成をめざすという決意が述べられました。続いて京都産業21の立石義雄理事長は、イノベーションによる新しい価値の創造には、金融機関をはじめ産官学の関係者全員がリスクをとって挑戦することが必要であると挨拶しました。

フェアのメインイベントである『京都ビジネスパートナー交流会』には127社11グループが出展。府内外のメーカー等から5,400名が来場され、活発に商談が繰り広げられました。

また、京都府内外の大手メーカー53社が参加して行われた『技術アライアンスコーナー』では200社の中小企業が参加し、メーカーに対し懸命に自社をアピールする姿が目を見せました。



イベント紹介

2月23日(木)

情報化プラザ

◇事例発表

三共精機株式会社・株式会社瑞穂

前半では、中小企業の先進のIT導入事例について、導入した側である中小企業と、納入した側であるIT業者・ITコーディネータ双方から発表が行われました。



◇講演

「ウェアラブルコンピュータの産業応用」

後半では京都大学 学術情報メディアセンター 義久智樹氏によるウェアラブルコンピュータの様々な活用事例の紹介等の講演が行われました。



京都「ぎじゅつ」フォーラム2006

平成17年度京都中小企業技術大賞表彰式につづき、株式会社山岡製作所 代表取締役 山岡祥二氏による「企業の力～伝承せよ!ものづくりの技」と題した、自社のものづくり技能継承と人材育成システムについての講演がありました。

(講演要旨は次号(4月)に掲載予定)



京都試作産業プラットフォーム説明会



京都府、京都産業21では、京都のものづくり中小企業を活性化し、「試作」を京都の新たなブランド産業として展開していくため、その推進力となる試作産業プラットフォームの構築を進めてきました。

今回、そのプラットフォームの中核となる「試作受発注支援システム」を初めて公に紹介する説明会を開催し、京都試作産業の推進への理解を深めて頂きました。

ものづくりフォーラム2006

シャープ株式会社 相談役 辻 晴雄 氏による「オンリーワン技術とチャレンジ精神」と題し、液晶事業を育て上げた背景にあるピンチをチャンスに変えるチャレンジ精神と、日本のものづくりを強くする経営者の姿勢についての講演がありました。

(講演要旨は次号(4月)に掲載予定)



2006国際化セミナー

「日中間の政冷経熱下に於ける今後の対中ビジネス」のテーマで、富山県環日本海交流センター長 藤野文悟 氏(元伊藤忠商事株式会社 常務取締役)の講演がありました。

政治面での冷却した関係や人民元の切り上げなどの中国リスクが懸念される中、日本にとって中国は、最大の貿易相手国になっており、経済面での緊密化が一層進んでいます。

今後の対中ビジネスの展開方法や留意点などに対してアドバイスがありました。



●中小企業展示コーナー

127社11グループが出展した同コーナーにおける2日間の商談件数は571件で、前回(288件)の約2倍となりました。上向く景気状況を反映してか、新規協力会社を求めるメーカー等から多数来場され、活発な商談が行われました。

●技術アライアンスコーナー

メーカー53社に対し、売り込む側の中小企業が200社参加した同コーナーにおける2日間の商談件数は1,057件でした。前回(1,313件)に比べて約3割減少となりましたが、これは今回当日受付をやめ、完全予約制にしたことによるもので、メーカーからは、予め面談企業の内容が把握でき、中味の濃い商談が出来たと高い評価を得ることができました。

●きょうと産学連携ビジネスミーティング

10の大学・研究機関からそれぞれがアピールしたいシーズについてのプレゼンテーションが行われました。

また、20の大学・研究機関が産学連携の取組内容や成功事例などの展示を行いました。同時に地元金融機関のコーナーでは各種の相談を受け付けました。



【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**

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〉

山城地域元気な企業づくりセミナー

京都ITバザール構想・産業集積拠点キックオフ記念事業

第4回「勝ち残るための企業連携」

主催：日産車体京都工場跡地等企業立地推進連絡会（京都市・宇治市・久御山町・日産グループ）

京都府山城広域振興局、(財)京都産業21

平成18年1月18日（水）宇治市産業振興センターにおいて、「勝ち残るための企業連携」をテーマにキックオフ記念事業と第4回セミナー、交流会が開催されました。

第1部キックオフ記念事業では、麻生純京都府副知事、久保田勇宇治市長、坂本信夫久御山町長、そして日産車体（株）高木茂代表取締役執行役員から、官民一体となって企業誘致を行ってきた経緯や山城地域が日本のものづくりの拠点となることへの期待などが述べられました。

次に、産業集積拠点の愛称「京都フェニックス・パーク」が発表され、立地第1号企業の中沼アートスクリーン（株）中沼壽社長から挨拶があり、立地のいきさつなどが披露されました。

第2部セミナーの記念講演では、「企業連携の力～町工場発のロボット、世界を征す」と題して、（株）システクアカザワ代表取締役 赤澤洋平氏（ロボカップTEAM OSAKA監督）の講演が行われました。講演の最後には、ロボットのデモンストレーションがあり、参加者の関心が集まりました。

そして、事例発表として「京都のものづくり技術を活かした企業連携の推進」をテーマに山本精工（株）代表取締役副社長 山本昌作氏をはじめ3名から発表があり、それぞれ示唆に富んだ貴重なお話を聞くことができました。最後の締めの挨拶では、京都府商工部山下晃正理事から、京都がめざす試作産業の取り組みへの参加・協力依頼などのお話がありました。



記念講演

第2部セミナー「勝ち残るための企業連携」



(株)システクアカザワ
代表取締役 赤澤洋平氏

●モノをつくれれば売れる時代

当社は、私の父が1939年、機械加工の町工場として創立しました。戦前から戦後にかけて物資の輸送は列車の時代でしたから、貨物列車の部品を加工していました。船の部品をつくるようになると、加工設備を高

度化し、原子力発電所の設備の仕事もするようになりました。そして、高度成長時代に入ると、自動車の仕事、また住宅の郊外化にともなって発展した電車の部品の加工、さらに新幹線の部品の仕事もするようになりました。受注領域の拡大にともない、当社の加工技術および加工設備の精度は上っていきました。まさに、日本の機械設備の進歩発展と平行して、当社も1990年まで右肩上がり成長しました。

●バブル崩壊

得意先へ行けば必ず図面をいただいて帰り、その図面

を職人に渡せば製品が出来上がり、それが高度な技術を要したものでしたので、高価な価格で買っていただきました。このような黒字経営を継続してきた2代目社長の兄から、私が経営を引き継ぐことになりました。意気揚々と社長に就任したのですが、誰もが知らなかったバブル崩壊に出会ったのです。設立41期目に大赤字をだし、倒産寸前の事態に陥ったのです。平成の大不況時代へと突入したのでした。

●G.A.T.グループ誕生

大阪の中小企業は、下請型企業です。不況となって親会社の仕事が激減し、親会社からは自助努力でがんばってくださいと言われたのです。2～3割の仕事がなくなって、会社をやめるしかないかと思いました。そのような時、当社の今まで培ってきた技術を再確認することがあり、やはり技術は伝承していかなければならないと気づきました。そしてなんとかモノづくりの会社を続けたいと考え直しました。

試行錯誤した結果、当社の下請会社10社と親子の関係ではなく、それぞれの会社の技術が活かせる横受けの関係となり、そして各社の社長が営業マンになれば、大企業の仕事もとることができるのではないだろうか考えました。

そして、最後の決断をするためにドイツで開かれていたハノーバメッセへ出かけ、中小企業館を訪れたのです。200数社のブースが並び、ほとんどの会社が、機械部品の主要素をそれぞれが分担して仕事をしていて、しかもそれは親会社の下請の仕事をしているのではなかったのです。例えば「バネのことなら当社に任せてください」という専門家としての自負をもつ中小企業ばかりだったのです。私にはまさに目からウロコとなりました。これからは、中小企業が自社の特長を活かしたモノづくり、部品製品を発見して商売していくことが生き残る道だと思いました。そして誕生したのがG.A.T.「ガッツ」グループです。不況といえども要求や納期など厳しい仕事ならありました。ピンチはチャンスを目でした。

営業に回っていると、鉄工所で何ができるのかと言われ、社名も(株)赤澤鉄工所から(株)システクアカザワに変更しました。

●ロボットで世界を制す

1996年に、大阪市「ベンチャービジネスコンペ」で入選すれば5000万円が金利1%で10年間(3年据置)借りることができるという話を聞き、三次元野書き装置を開発して応募したところ、思いがけず大賞を獲得することができました。

しかし自社製品の開発はなかなか見つかりませんでした。貨物列車や航空機の部品加工も扱っていましたが、当然次は宇宙、ロケット関連の仕事だと考えましたが、日本のロケットは次々打ち上げられるということもありませんので、商売としては無理だと判断しました。また、手がけていた航空機の製品でも、同時多発テロやSARSの影響

で受注が1年延期されました。町工場では仕事が1年も延期されると死活問題となり、航空機の仕事はリスクが高すぎました。

そんな折り、ロボットをつくるという仕事に出会ったのです。大阪市とモノづくりを活性化するには何がよいだろうかと考えていたとき、ロボットがよいのではないかという話が持ち上りました。またロボットをつくるというなら国からも補助金を出ると聞き、ロボカップに参戦することになりました。ロボットを1体つくるには15社の技術が必要となります。まさしく連携の業種なのです。

大学・ベンチャー企業・大阪市が一体となり、TEAM OSAKAとしてロボカップに参戦して、いきなり優勝することができました。そして海外でも完全優勝を果たしました。ロボットを依頼するなら大阪ということを世界中に知らしめることができました。他の中小企業も大いに元気づけられたことでしょう。外国からロボットの注文がきたときに対応できるよう、ロボット開発ネットワークをつくることを考え、大阪をはじめ全国のロボット関連の部品メーカーに声をかけました。その結果199社と大学および研究者が集まり、ロボット開発ネットワークRooBO(ローボ)を立ち上げることができたのです。

現在、当社は新しい取引先が32社増え、元の親会社の仕事は5%となり、新規に開拓した仕事がほとんどとなりました。今後も横連携で成長を遂げたいと考えています。



【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



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

京都インターネット利用研究会 3月オープンセミナー開催

テーマ:インターネット放送で全国に情報発信

京都インターネット利用研究会の今年度最終イベントとして、オープンセミナーを開催します。年度末のお忙しい時期だとは思いますが、『ひとときの気分転換』に面白い内容のセミナーを準備しております。みなさまのご来場をお待ちしております。

内 容 ●「地元企業をインターネット放送で全国に情報発信～有効な販売チャネルに～（仮題）」

講師 ● 有限会社ワンステップ (<http://www.omoraji.com/>)

代表取締役 松林克則 氏

松林氏は長野県で「おもしろラジオジャパン」というインターネット放送を展開されています。そこから生まれた企業間交流等について、コンテンツのご紹介も交えてお話しいただく予定です。

日 時 ● 2006年3月23日(木) 16時～17時30分

場 所 ●京都ブライトンホテル(京都御所西・地下鉄「今出川駅」徒歩8分)

入場料●無料

- ◆会員以外の方の参加もお待ちしております。
- ◆当日は、本セミナーが始まる時間まで京都府異業種交流会の総会及び講演会を開催しています。
そちらにもご参加ください。詳しくはホームページまで。→<http://www.joho-kyoto.or.jp/~igyoushu/>
- ◆セミナー終了後は異業種交流会と合同の懇親会を開催します。(有料)

参加を希望される方は、タイトルに「利用研オープンセミナー」とお書きいただき、「会社・団体名」「お名前」「電話番号」「メールアドレス」を記載のうえ、以下のFAX番号までお申し込みください。

※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。

お申し込みFAX番号 075-314-4720

【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.ioho-kyoto.or.jp URL: <http://www.ioho-kyoto.or.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。



ムラタの部品が未来を創る。

Innovator in Electronics

myBata

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/>

IT講習会 開催希望講座アンケート ～皆様のお声をお聞かせ下さい～

当財団では、来年度の「IT講習会」開催にあたり、皆さまへIT講座に関してアンケートを実施しております。以下の講座名から「興味がある」「受けてみたい」講座がございましたら、チェック欄に○印をつけていただくとともに、これ以外に受けてみたい講座がございましたら、講座名、簡単な内容、講座時間をご記入の上、FAXにてお送りください。当財団のホームページからご回答できます。

(なお、チェックいただいた講座が、必ずしも開催されるわけではございませんので、この点はご了承ください。)

開催講座例	講座名	講座内容	講座時間	チェック欄
	アクセス講座	アクセス初級…DB作成ソフト「アクセス」の使い方についての基礎を学習。DBの基本的な概念や操作を12時間程度かけて習得することを目的とする。アクセス応用…アクセス初級程度の知識を有した方対象。関数の利用、プロパティの設定、アクションクリエの作成、メイン、サブフォームやメイン・サブレポートの作成など、実務的なデータベースを構築するためのさまざまな機能を学習する。	各12時間	
	アクセスマクロ/VBA講座	応用終了者程度の知識を有した方対象。さらにステップアップして、Accessのマクロ・VBAの機能を活用し、効率よくAccessでの作業を進めるテクニックを習得する。	12時間	
	アクセスVBAプログラミング講座	マクロ/VBA講座の上位に位置する。プログラミング言語「VBA」を使ってアプリケーション作成のための技術を得ることを目的とする。VBAの基本からアプリケーション作成までの知識を身につける。	30時間	
	エクセルマクロ/VBA講座	エクセルをある程度使いこなしている方対象。さらにステップアップして、Excelのマクロ/VBAの機能を活用し、効率よく作業を進めるテクニックを学習する。VBAの基本的な用語から、マクロの作成方法や編集、変数や制御構造などを実践に近いデータを使用して解説。	12時間	
	パワーポイント講座	パワーポイント講座…プレゼンテーションソフト「パワーポイント」について、その操作法の基礎から学習。	6時間	
	パワーポイントビジネス活用講座	パワーポイントビジネス活用…PowerPointの基本操作を習得している方対象。ビジネスシーンにおけるPowerPointのさまざまな使い方を紹介する。訴求力のあるプレゼンテーション資料を作成して仕事を勝ち取りたい、ポスターやちらしを社内で作成して外注経費を削減したい、オートデモを作成して自社製品を常時PRしたい、などの要望に対応する。	6時間	
	画像処理講座	画像処理講座…安価で多機能なソフト「フォトショップEL」を使用して、WEB、チラシ等に使える画像処理の基礎を学ぶ。画像処理上級…ある程度「フォトショップEL」に習熟している方対象。より応用的な使用方法について学習する。	各12時間	
	Flash講座	入門講座…WEB上での動画コンテンツとして既にスタンダードとしての地位を確立している「FLASH」。そのFlashについて「FlashBASIC8」を使用し基礎から学習する。実践講座…FlashBASIC8を使用。入門編を受けた方対象により高度な動画作成。	各12時間	
	Flash徹底講座	FlashBASIC8を使用。Flashについて時間をかけて学習したい方を対象に、5日間程度の講座を開催する。基本的に入門編、実践編を受けた方を対象とする。	30時間	
	ブログ講座	入門編…ブログに関する基礎知識について／ブログの優点・劣点／ブログを使ってのビジネス／実際にブログを作ってみる 実践編…ブログカスタマイズ(デザイン、機能)／HTMLタグ、CSSに関する知識／プラグイン、機能強化について 特別編…ブログマーケティング／ブログサービスなどを利用したマーケティングのポイント	各6時間	
	ホームページビルダー講座	初級…ホームページビルダーV9を使用して、WEBサイトの作成を基礎から学習。 中級…ホームページビルダーV9を使用。より高度な使用方法について学ぶ。ビルダーでの動画(Hotアプレット、スライド等)についても学習する。	各12時間	
	HTML/CSS講座	HTMLとCSSを使った基本的なホームページの作成方法を習得することを目的とする。Webアクセシビリティに配慮しながら、標準規格に準拠した見栄えの良いホームページを作成。	6時間	
	SEM/SEO対策講座	Search Engine Marketing, Search Engine Optimization対策について概論～具体的な手法について。	6時間	

上記の講座以外で「受けてみたい」「興味のある」講座がある場合は、こちらにお書き下さい。

講座名	講座内容	所要時間
講座名	講座内容	所要時間
ご回答者 氏名	メールアドレス	

アンケートの送付は、下記FAX番号・Eメールまで。ホームページからご回答いただけます。→http://www.ki21.jp/information/it_koushu/enquete.htm
※ここで取得しました個人情報につきましては、第三者に無断で提供することはありません。

【お問い合わせ先】

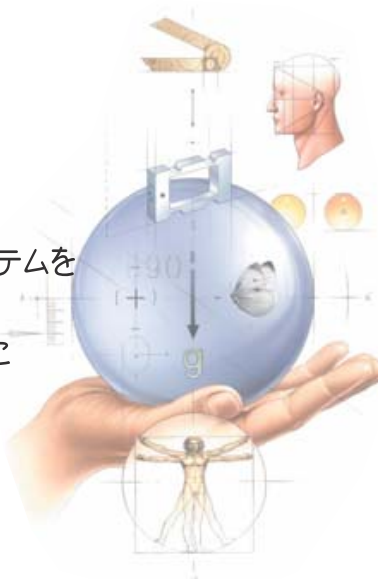
(財) 京都産業21 産業情報部(魚島)

TEL:075-315-8677 FAX:075-314-4720

E-mail:info@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

第5回ケータイ国際フォーラム

アジアとケータイ～本格化するユビキタス社会の展望と課題～

ケータイ国際フォーラム実行委員会(委員長:立石義雄 京都商工会議所副会頭)では、3月15日(水)から16日(木)までの2日間、京都府総合見本市会館(パルスプラザ)を会場に「第5回ケータイ国際フォーラム」を開催します。

本フォーラムは、モバイル機器やワイヤレス通信、ネットワークロボット等発展が目覚ましい「ケータイ」産業の発展と関西経済の振興を目的として開催しているもので5回目を迎えます。



過去最高の216社・団体(292小間)の通信事業者、端末・デバイスメーカー、ソフトウェア・コンテンツ等ケータイ関連企業や大学・研究機関、中国など海外の企業・団体等が最新の製品・サービス・技術を展示し、ビジネスマッチング、産学連携、国際ビジネス交流を推進するビジネスプラザ(企業展示)や各種セミナーを開催いたします。

このうち、トップセミナーでは通信事業に新規参入するイー・アクセスの千本倅生会長をはじめ、我が国の携帯電話事業を黎明期から牽引されている津田志郎ボーダフォン会長、PHS事業で躍進目覚ましいウィルコム八剣洋一郎社長、モバイル機器向けソフトウェアで市場拡大を目指すマイクロソフト日本法人ダレン・ヒューストン社長など世界のケータイ産業をリードする企業トップが3月15日(水)、16日(木)の2

日間にわたって産業の展望や自社の経営戦略について講演を行います。

是非ともご来場いただき、近未来のユビキタスネットワーク社会を一足先にご体験ください。

開催日	セミナー	内 容
3月15日(水)	トップセミナー (10:25～16:50)	国内外のケータイ企業トップ6名が本格的なユビキタス社会を迎え大きく変化するビジネス環境を踏まえ、今後のIT・ケータイ産業の展望や自社の経営戦略について講演
	ビジネスセミナー (13:00～14:50)	最先端のケータイビジネスを展開する企業トップを講師に迎え、ケータイコンテンツやアプリケーションに関する最新のビジネス情報を提供するセミナー
	技術セミナー (15:30～16:50)	観光標準データベース京都モデル構築事業の概要 ～観光情報の一元化と自動翻訳システムの技術開発に向けた取組～
3月16日(木)	トップセミナー (10:30～15:50)	国内外のケータイ企業トップ5名が本格的なユビキタス社会を迎え大きく変化するビジネス環境を踏まえ、今後のIT・ケータイ産業の展望や自社の経営戦略について講演
	ライフスタイルセミナー (13:00～14:30)	年齢や活動地域などが異なる多彩なパネリストを迎え、ITの進化によって変わるライフスタイルについて、多様な視点から議論するセミナー
	技術セミナー (15:00～16:50)	次世代移動通信の技術動向を探る ～super3Gかultra3Gか、それとも…～

詳細につきましては、ホームページをご覧ください。また、各種セミナーへの参加はホームページから受け付けいたしております。

<http://www.itbazaar-kyoto.com/forum/>

1. 日 時	2006年3月15日(水)、16日(木)の2日間	10:00～17:00
2. 会場及び入場料	会 場 京都府総合見本市会館「パルスプラザ」(京都市伏見区)	入場料 無料(各セミナーは事前申込制、展示会は入場自由)
3. 交通アクセス	地下鉄または近鉄で「竹田駅」下車。 「竹田駅西口」～「パルスプラザ」に10分～15分間隔で無料シャトルを運行します。 (竹田駅発 9:00～15:45 パルスプラザ発 11:00～17:00) *駐車場は混雑が予想されます。会場へは公共交通機関をご利用ください。	

【お申し込み・
お問い合わせ先】

ケータイ国際フォーラム
実行委員会事務局

TEL:075-253-6234 FAX:075-211-9334 E-mail:main@kyo.or.jp
〒604-0862 京都市中京区烏丸通夷川上ル 京都商工会議所ビル5F

京都の50の大学と地域との パートナーシップを活かした産官学地域連携

大学間連携の特色を活かしたコンソーシアム型リエゾン

京都の50の大学、京都市、京都商工会議所、京都経営者協会、社団法人京都経済同友会、社団法人京都工業会の連携組織である(財)大学コンソーシアム京都の設立目的の一つとして、大学と地域社会、産業界との連携を通じた社会貢献があります。1998年の設立当初よりインターンシップ事業など様々なかたちで産官学地域連携の取り組みを行ってきましたが、2002年6月には、より一層の産官学地域連携を進展させる体制として、リエゾン・オフィスを財団内に設置しました。

リエゾン・オフィスは財団の大学連携組織としての特徴を活かし、「複数大学と複数企業・団体」といった個別の大学との協力に留まらない、新しい産官学地域連携のモデルの創造を目指しています。特に社文・芸術系を中心とした受託・共同研究及び受託・共同事業の実施、また大学・行政・企業・NPO等の団体間ネットワーク作りや仲介・紹介などを通じ、大学の知を地域社会及び産業界等へ還元しています。

■本財団リエゾン・オフィスのあり方

(1) 地域から大学への掛け橋として

京都の50大学の総合窓口として、「大学との協働をどのように行えばいいのか」、「どの大学に行けばいいのか」等の疑問を、各大学・京都の知的資源を紹介・仲介するなどして、地域と大学を円滑に結びつけることを目的としています。このような掛け橋の仕組みとして、加盟大学・短期大学のリエゾン・産官学地域連携担当者をメンバーとする「リエゾン担当者連絡会議」を財団内に設置しています。会議(年6回)やメーリングリストにて相互の活動報告・情報交換を日常的に行い、京都地域の大学間のパートナーシップを育んでいます。場合によっては地域からの相談案件をここで紹介することもあります。

(2) 財団での調査研究・企画の実施・コーディネート

大学の垣根を越えて集う研究者による研究プロジェクトを構成し、大学連携組織

としての特色を活かしたスタイルで地域の課題に応えます。相談された案件の具体化を図る方法としては「紹介」「仲介」「財団事業として実施する」の三つの主な仕組みがあります。

(3) 本財団が取り組んだリエゾン事業の実績

主な成果としては左表のとおり、様々な取り組みを行ってきています。なお2004年度の相談・仲介・受託等の実績は53件、1億338万0341円です。

(4) 主な契約先(一部)

京都府、京都市、宇治市、文部科学省、経済産業省、近畿経済産業局、(財)京都産業21、(財)京都高度技術研究所、(株)京都パープルサンガ、大塚製薬(株)、NHK、NTT西日本(株)、大阪ガス(株)エネルギー・文化研究所、(社)JASRAC、(社)全日本きもの振興会、(社)京都青年会議所

区分	事業名	契約先	実施年
講座の企画実施	京都MOT講座	財団法人京都産業21	2002~
	学生ベンチャー・スタートアップスクール	財団法人京都高度技術研究所	2002~
	プロデューサー人材育成支援事業実施講座	経済産業省	2003~2004
	公開寄附講座「知財・ビジネス・著作権」	社団法人日本音楽著作権協会	2002
調査研究	上野台地界隈におけるコミュニティ・ビジネスの現状と可能性に関する調査研究	大阪ガス(株)エネルギー・文化研究所	2004
	地域連携型商業振興モデルの構築に関する調査研究	京都市産業観光局商工部	2004
事業コーディネート	産業技術人材育成普及啓発事業	近畿経済産業局産業企画部	2002~2003
	学生アルバイト情報交流事業	株式会社学生情報センター	2004~

■これからの産学連携について

現在経済産業省が「新連携」支援を進めているなど、今後の連携はますます多様な分野・パートナーが介在したものになりつつあります。その連携を支援・促進するときに重要なことは「地域(ローカル)と世界(グローバル)への視点」と考えます。今後は、特に地域を意識した上で、加盟大学・短期大学、京都における産学連携の支援各機関、地域社会とさらなる連携、目に見える連携だけでなく、地域という人と人とのつながりを大切にしたい連携を目指していきます。

本財団の具体的な取り組みとしては、例えば高校と大学の連携で言えば、高校・大学・行政(教育委員会)・産業界からなる協議会を設立し、地域社会を一貫して見据えた生徒・学生の育成の取り組みを始めています。また、インターンシップについても春期コースの検討など、企業等での幅広い受入・送出体制の構築を目指している他、学生のベンチャー精神を涵養する科目を来年度より開講するなど、教育においても地域・世界とのつながりをますます深めたいと考えています。

【お問い合わせ先】

(財)大学コンソーシアム京都
リエゾン・オフィス

TEL:075-353-9100 FAX:075-353-9101 E-mail:liaison@consortium.or.jp
〒600-8216 京都市下京区西洞院堀小路下るキャンパスプラザ京都

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。





Sensing tomorrow™

京都産業21が設備投資を応援します！

企業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	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です。

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 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