

クリエイティブ京都TM & T

Jul. 2006

07

No. 013

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

新京都ブランドレポート	1 ▶ 2
山城地域元気企業づくりセミナー	3 ▶ 4
新会社法について	5 ▶ 6
お客様相談室事例紹介	7
京都ビジネスパートナー交流会2007	8
設備貸与制度	9 ▶ 10
産学公連携	11 ▶ 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
研究報告から	16
量産時における鉛フリー実装の問題／ インターネット相談から	17 ▶ 18
相談事例紹介等	19
デザイントレンド情報	20
技術トレンド寄稿	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

ユニークな連携で躍進する

レポート①⑥ 京都テクノロジーユニット

京都府内で機械金属加工を手がける中小企業6社の若手経営者が集まり、共同受注を視野に「ゆるやかな連携」で事業展開をされています。今回は、グループをまとめておられる(株)セイワ工業 専務 東 憲彦氏を中心に(有)新和製作所 専務 加納 伸一氏、城陽富士工業(株) 専務 江守 正和氏に現状や今後の取り組みについて伺いました。



左)加納 伸一氏、右上)江守 正和氏
右下)東 憲彦氏

●「京都テクノロジーユニット」が設立された経緯について

機械金属工業の若手経営者の集りである、機青連(京都機械金属中小企業青年連絡会)を通して親交を深めました。さらに結束を強める契機となったのは、2002年11月財団法人京都産業21が開いた学習会「生き残り企業経営を考える研究会」に参加したことでした。6人が1年半参加して、企業論理やチームワーク、販売・営業の考え方を学びました。私たちはこの勉強会を通じて意気統合し、そして「京都テクノロジーユニット」として交流グループを立ち上げました。

●まずグループの概要をお聞かせください

この企業グループの特長は「ゆるやかな連携」なのです。規約もなければリーダーもいません。私が一番年長なので、まとめ役になっています。定期的な無理な会議もなければ出席を強制することはありません。「ひとつの目標をみんなで決めたときには、全員がそれにむかって動こうね。」と決めているくらいです。まさに「ゆるやかな連携」です。共通の窓口や事務所を設けるのではなく、受注案件があると必要な技術やノウハウを持つ会社へ紹介しあう仕組みになっています。

●6社の専門分野、コア技術などをお聞かせください

6社は板金加工、製缶加工、旋盤加工、マシニング加工のスペシャ

リストで、それぞれが「コア技術」をもって自立しています。各社の専門分野、強み、技術、受注案件などをお互いが熟知しているため、自社に発注があった場合でも、グループのどの企業が対応するのがふさわしいかが的確に判断できます。まさに6社が連携することにより大企業並みの受注能力を有する専門集団といえます。

●6社全体の交流について…

経営者だけが交流するのではなく、各社の社員が交流することが重要と考えています。すでに各担当者同志がお互いのテーマについて、連絡をとりあい、困ったことや協力できることなどで交流しています。これは、機青連のスローガン「育とう」「育てよう」「育ち合おう」を実践していることになります。

そして今は、お互い「育て合おう」というスローガンを加えています。日本人が持っている隣人愛というお互いがよくなろうということです。ものづくりにかかわるそれぞれが、技術についての向上だけでなく、お互いが刺激を与えながら、人として、技術者として、経営者として、成長できればと考えています。

●今後の夢や抱負などについて

まず、ゆるやかな連携をすることによって、可能性が多くなると思っています。現状維持でいいとは思っていません。大きなチャンスがあれば一致団結して取り組もうとみんなで話をしています。

今後ますます競争が激しくなることが予想される中で1社だけでは生き残れない場合もあります。たとえば、このゆるやかな連携の6社がひとつの持株会社を持ち、そこがすべてを受けるとい形にしていけば、京都一の部品加工集団ができるのです。

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。

京都テクノロジーユニット プロフィール

京都府南部の元気企業6社は連携して、京都ナンバーワンの部品加工集団をめざします。

河原鉄工（株）

大型旋盤 中型旋盤

担当者:専務取締役 河原宏二
従業員数:15名
所在地:〒601-8112
京都市伏見深草新門丈町106-4
TEL:075-691-7791
FAX:075-671-8548
URL:<http://kiw.21jp.com/>
E-mail:kiw_koji.k@nifty.com



（有）新和製作所

小型板金 小型製缶

担当者:専務取締役 加納伸一
従業員数:10名
所在地:〒601-8112
京都府久世郡久御山町佐山善乗坊47-17
TEL:075-691-7791
FAX:075-671-8548
E-mail:sinwa-ss@f5.dion.ne.jp



（株）木村製作所

小型旋盤 小型マシニング

担当者:製造部長 木村俊彦
従業員数:34名
所在地:〒617-0828
京都府長岡京市馬場人塚1-2
TEL:075-953-2721
FAX:075-951-2267
URL:<http://www.kimurass.jp/>
E-mail:km@kimurass.jp



（株）セイワ工業

大型製缶・五面加工機

担当者:専務取締役 東憲彦
従業員数:28名
所在地:〒613-0031
京都府久世郡久御山町佐古外屋敷192
TEL:0774-43-1515
FAX:0774-44-0858
URL:<http://seiwa.21jp.com/>
E-mail:seiwa@21jp.com



城陽富士工業（株）

中型マシニング加工

担当者:専務取締役 江森正和
従業員数:31名
所在地:〒601-8112
京都府城陽市平川中道表71-2
TEL:0774-55-0286
FAX:0774-56-0263
URL:<http://joyofuji.21jp.com/>
E-mail:jfui@pastel.ocn.ne.jp



（株）大栄製作所

大型・中型板金 中型製缶

担当者:営業部長 吉岡憲
従業員数:57名
所在地:〒601-8121
京都市南区上鳥羽大物町26
TEL:075-672-2381
FAX:075-672-7521
URL:<http://www.daiei-ss.co.jp>
E-mail:k.yoshioka@daiei-ss.co.jp



【お問い合わせ先】 （財）京都産業21 事業推進部 市場開拓グループ

TEL:075-315-8590 FAX:075-323-5211
E-mail: market@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回り、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

～金融機関とこう付き合おう～

平成18年5月11日、宇治市産業会館において、『シリーズ第5回・山城地域元気な企業づくりセミナー』が「こんな企業に融資をしたい!こんな企業に投資をしたい!金融機関は企業をこう見る」をテーマに70名の参加者を集め開催されました。

基調講演に続きパネルディスカッションでは、「多様なサービスを提供する金融機関との付き合い方」をテーマに銀行、信用金庫、ベンチャーキャピタル6社からパネリストをむかえて討論がおこなわれ、融資・投資に関する貴重なお話を聞くことができました。

基調講演

「こんな企業に融資したい」…銀行との上手な付き合い方



講師:京都銀行法人金融部
企業サポート部長
小島 基弘 氏

経営者は、一般に新製品・新サービス、営業・販売、新規顧客などに関心が高く、一方、金融機関側は、資金繰りや財務内容などに関心がいきがちです。経営者と金融機関担当者の視点の違いから、情報のミスマッチが生じています。もっとその企業の将来収益力、成長の源泉、強み、弱みに関するコミュニケーションが必要です。

今、金融機関の担当者には、企業実態を把握する努力が求められていますが、一方で経営者の方も金融機関の

見方を理解し、金融機関の視点に関心を持つことが必要です。

●経営者は数字に強くなっていただきたい

経営者は決算書の内容を自ら説明できること、いわゆる「経営者が数字に強い」ということが、経営者の資質として必要です。数字を把握することで、新たな経営戦略が描けるのではないのでしょうか。3年、5年、10年後の経営戦略を具体的に数字に落として描くということが大切なことです。

キャッシュフローも経営者の方は理解をしていただきたいと思っています。金融機関側が一番関心を持っているのは、キャッシュフローです。経営者は実際のお金の流れを把握しておく必要があります。

●社内のIT化を進めていただきたい

日常の業務の中で、月次決算資料がスムーズに出てきますか。少なくとも前月の事業の数字が、翌月の5営業日以内にわかるというのが理想です。月次決算資料が出てくる体制、そして、すぐ途中で軌道修正ができる体制を推し進めていただきたいと思っています。このような体制が整うことにより、金融機関の担当者が訪問させていただいた際、数字をもとに具体的なお話ができることとなります。

●銀行をうまく利用していただきたい

金融機関の強みは、信用力をベースに多くの企業の経営情報を持っていることだと思います。幅広い顧客基盤で得たさまざまな情報を提供できるということです。経営者は企業の成長性を最も重視されます。逆に言いますと、リスクマネジメントの部分について、やや甘くなるという傾向にあると思われます。金融機関は、企業の実態を客観的に見ることがができますので、それに基き問題点を提示し、その問題点を解決するヒントを提供することが課せられていると思います。

経営者の方が金融機関の若い担当者と直にお話をされるということは、あまりないかも知れませんが、いろいろな思いや悩みを担当者にぶつけていただければと思います。特に、メイン銀行の担当者に対しては、頻繁に接触をとっていただく必要があります。メイン銀行とは、単に借入が多いとか、取引条件が良いというだけでなく、経営者の方に貴重な情報を提供できる金融機関ととらえるべきだと考えます。自社の事業内容を金融機関が熟知しているということは、何かの時の支えになるのではないかと思います。

THE KYOTO SHINKIN BANK

地域とともに コミュニティ・バンク

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

連携支援

京都信用金庫に連携支援部ができました。
中小企業がいろいろな得意な分野を相互補完することで、
大企業に負けない商品を生み出すのが「連携」です。

「こんな商品を作りたいけれど協力してくれる企業はない？」

「どこに販売したらいいの？」

「この商品のデザインを、若者に受けるデザインに変えたい。」

京都信用金庫の連携支援部は、このような新しい分野を切り開こうとする企業のために、協力できる中小企業や大学のパートナーを見つけます。

●現在、連携支援部では様々な分野で、連携・交流を進めています●

中小企業の「連携」に関する
ご相談をお待ちしています



京都信用金庫

連携支援部

京都市下京区四条通柳馬場東入
TEL(075)211-2111

「こんな企業に投資をしたい」…事業の将来、夢を語りたい



講師：京都銀行ベンチャー
企業支援室長代理
中嶋 隆宣 氏

●資金調達の方法

企業が資金を調達する方法は、大きく分けて3つあります。ひとつは補助金・助成金で公的なところから資金を調達する。もうひとつは銀行を中心として融資、間接金融として資金を調達する。そして投資・出資、直接金融として資金を調達する。それぞれ以下の表のようにメリット、デメリットがありますが、その特徴を理解し、バランスよく資金調達を行っていくことが重要と考えます。

	主なメリット	主なデメリット
補助金	・返済義務がない ・信用力が向上する	・申請手続きが煩雑 ・交付まで立替負担が生じる場合がある
融資	・比較的手続きが簡単	・返済義務が生じる
投資	・返済義務がない	・株主として経営権に影響が生じる

●投資を受ける時の留意点

投資を受けるには、将来の事業計画がポイントになってきます。1年後、3年後、5年後、10年後の売上げ、利益がどのようになるのかという事業計画を立てていただく必要があります。とくに投資を受けるということについては、どのタイミングで株式公開・上場が描けるのかという事業計画を立てなければなりません。極端なことをいえば、事業の実績がまったくなくても投資を受けられる可能性はあります。それくらい事業計画は非常に重要なものであると考えます。

事業計画は客観的に見ていくことが大事です。計画通り事業が進まないことも多々ありますが、計画通りいかなかったからといってそれだけで金融機関が資金を引き上げたり支援をやめるようなことはありません。その場合、次の手をどう打つか、どのように事業計画を修正して次のステップに移っていくかを考える必要があります。

●金融機関の担当者に夢を語ってください

重要なのは客観的な事業計画をつくり、それを相手に数字で説明できるかどうかということです。

事業計画というのは、そこに経営者の夢が表れているものだと思います。出資者は事業パートナーとして共に夢を追いかけていく存在だと思っています。共感できる夢ならばそれに応援する人、賛同する人たちが集まってくると思います。各金融機関であつたり、公的機関であつたり、仕入れ先、販売先、技術パートナーなど、この経営者の夢・事業計画と一緒にあって応援したいという人が集まってくる事業計画を立てなければなりません。経営者の方々には、我々金融機関が共感できる夢を語っていただきたいと思います。金融機関はその夢の実現に向けて喜んでお手伝いをさせていただきます。



【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



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

本店／京都市下京区四条通烏丸西入ル

☎075(223)2525 www.chushin.co.jp

中小企業と新会社法（第二回）

平成18年5月から施行された新会社法について、先月より3回シリーズで当財団の登録専門家である公認会計士・税理士の木田 稔 氏に解説をしていただいています。



公認会計士・税理士
木田 稔 氏

プロフィール

1993年同志社大学法学部卒業。同年、大手監査法人に勤務。公認会計士として法定監査、株式公開などのコンサルティングを実施。2003年南カリフォルニア大学にてMBA取得。2004年より公認会計士木田事務所にて会計・税務のコンサルティングを実施。（株）IPOサポートセンター代表取締役。

0. はじめに

前月は「起業家のための新会社法」として、設立、機関設計について記載した。今回は、その続編であり、起業家のみならずすべての中小企業に関係する改正点を取り上げる。

1. 規制緩和と自由競争社会への移行

新会社法では、特に中小企業では、経営の自由度が大幅に高められている。会社の規模、ライフサイクル、資金調達の状況等、会社の実態は様々であり、直面している課題と戦略は異なる。そこで、様々な実態に即して弾力的に会社のルールが決められるようになった。会社の組織や運営について定める規則である「定款」において、幅広いオプションから選択し、どのように会社運営を行うかを決定することになる（定款自治）。経営者は、会社の状況を適正に把握し、経営目標を設定し、戦略を策定し、その実行に最適な組織を選択確立することになり、規制緩和された自由なルールのもとで、企業経営をおこなうことができる。自由の反面、経営者は法務に関する知識が今まで以上に必要となるこ

とが予想される。さらに、規制緩和により自己責任の原則が徹底されるために、法的紛争がおこらないように法的リスクの管理が必要となることも予想される。法的リスクを事前に避けるためにも、欧米のような契約型社会へ移行するのではないかとという予想もある。

2. M&Aの規制緩和と米国型ルールの導入

業界再編、グループ内再編、企業再生等を目的として、企業のM&A（合併・買収）が近年活発におこなわれている。M&Aの参加者としては、国内外の事業会社や金融機関、公的機関（産業再生機構、整理回収機構など）、最近では、投資ファンドの活発な活動がめだつ。新会社法は、M&A法制の規制緩和と米国型のルールを取り入れ、国境を越えた大規模なM&Aが円滑におこなわれることを期待している。他方、規制緩和により上場企業にとっては、敵対的買収に備える企業防衛策の必要性が高まっている。

中小企業にとっても、合併、買収や会社分割などの組織再編を適切に実施することで、規模の拡大、事業の選択と集中を達成し、競争上の優位性を得ることを期待できる。新会社法の下ではM&Aを成長戦略の一つの手段として検討することは有効である。

3. 個別改正点

①有限会社の廃止

新会社法では有限会社は廃止され、株式会社に統合され、新たに有限会社を設立することはできなくなった。新会社法施行以前に設立された有限会社については①株式会社に移行する、②（特例）有限会社として実質的に現在の体制を継続する、のい

企業の情熱応援します！

ほくと創業・経営革新支援ローン



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

すれかを選択することができる。どちらを選択すべきは、それぞれのメリット・デメリットを分析し、ケース・バイ・ケースで判断することになる。

なお、①株式会社に移行する場合に資本金が1000万円に満たない場合でも最低資本金制度が廃止されたため増資は要求されない。

有限会社のままであれば…

役員の任期なし	← 株式会社は最長10年の任期(株式譲渡制限会社の場合)	メリット
決算公告不要	← 株式会社では必要	
会計監査人の設置は不要	← 株式会社では、大会社に該当すれば設置必要。中小会社は任意	デメリット
取締役会の設置ができない	← 株式会社では必要に応じて設置可能	
会計参与を設置できない	← 株式会社では必要に応じて設置可能	
株式公開はできない	← 株式公開するために株式会社に必要	

メリット・デメリットを検討し、株式会社に移行するか判断

定款でうまく定めて事業承継

利益配当・議決権など 株主権利配分の柔軟化 定款により、属人的に株主権利を与えることが可能 (株主総会の特殊決議: 総株主の過半数出席+3/4以上の賛成)	→ 事業承継者に優先的に議決権・配当を与える
譲渡制限 種類株式の利用 一部の種類株式のみに譲渡制限をつけることが可能 株主間の譲渡は承認を要しないこととすることが可能 合併・相続等の場合も譲渡制限 以前は防げなかった合併・相続等による譲渡も定款により制限	→ 株主グループにより譲渡制限の有無をきめられる株式の分散防止
議決権制限株式 議決権制限株式の発行 発行済株式数の1/2までしか議決権制限株式を発行できない → 規制を撤廃	→ 資金提供をもとめるが、経営参加してほしくない出資者から資金調達

②株式・定款でうまく定めて事業承継

新会社法では、株主の権利内容が異なる株式(種類株式)の範囲を拡大して出資者の多様なニーズを満たすことで資金調達の機会を増やし、他方で、会社が望まない者が経営に参加することを事前に防ぐ株式の発行を可能にしている。これらの仕組みをうまく利用することで、株式発行により資金調達をおこない、かつ、株式の分散防止、望ましくない株主の排除、事業承継者に優先的に議決権等を与えるなどにより会社の事業承継を円滑に実施することが期待できる。

具体的には、株主総会の特殊決議により定款を変更し、議決権、配当権について株主ごとに異なる取扱いをすることができる(属人的取扱い)。また、資金の提供をうけても経営参加を許可しない議決権制限株式の発行数の制限を撤廃した(議決権制限株式、

4. 最後に

新会社法は979条にもわたる大改正であり、とりもなおさず「会社経営ルール」の大改革である。今後は、規制緩和が一層進みビジネスチャンスが期待できる一方で競争は激化すると予想される。競争上の優位性を確保するためには、外部・内部経営環境の分析と経営戦略の策定、経営資源を有望な事業に集中、経営計画の作成、経営結果が迅速・正確に把握できる情報システムの整備、経営結果の分析、リスク管理、等のマネジメントシステムの確立とその継続的改善が不可欠である。

今回は、新会社法で新たに導入された、まったく新しい組織である「日本版LLC(合同会社)」とこれに類似する組織である「日本版LLP(有限責任事業組合)」について掲載いたします。

【お問い合わせ先】

公認会計士・税理士 木田事務所
木田 稔

〒604-0826 京都市中京区高倉御池上る柊町570
TEL: 075-221-6257 FAX: 075-231-5591
URL: <http://kaig.jp/> E-mail: kcpa03@kaig.jp



お盆に京銘香
香老舗 松榮堂

〒604-0857 京都市中京区烏丸通二条上ル東側
TEL 075 (212) 5590 FAX 075 (212) 5595
www.shoyeido.co.jp



この香り
なつかしい人
思い出します…

商品化に必要な製法・工法と評価技術など

試作品の感触もますますで、客先となりそうな企業もいくつか見つかってくると、ようやく商品の販売に取り掛かることになります。この段階で（本当はもっと早い段階で取組めるのが望ましいのですが）確認すべきことがいくつかあります。

1. 製法は確立できているか？（こういう製造条件で作れば良品が作れること）
2. 量産性のある工法が準備できるか？（コスト競争力のある生産方式となっていること〈外注でもよい〉）
3. 客先を納得させられる品質評価データがあるか？
4. 品質管理の仕組みができていないか？
5. 環境にやさしいものづくりとなっているか？

などです。



◇（製法・工法）

相談事例の中では、商品づくりに精一杯で製法・工法の検討に殆ど手がまわっていないというケースが多く見られます。たとえ試作品で魅力あるものが出来ても、量産性の裏づけがなければコストや品質・信頼性等で市場から排除されることになります。

◇（評価技術）

新商品の場合、その商品の評価方法が世の中で定まっていなくてもあります。また特殊な試験装置や技術が必要なことも多いものです。

市場や客先企業でどのような使われ方をするのか、よく調査し、ユーザーとともに評価方法を確立しなければなりません。（そして、保証する品質規格を取り決めることが必要です。）

自社で対応できない時は、公的機関などに相談してみてください。

「京都府中小企業技術センター」では、中小企業の皆様が抱えておられる技術上の課題に対するインターネット相談もやっています。

<http://www.mtc.pref.kyoto.lg.jp/consul/consul.htm>

（本誌17～18ページ参照）

◇（品質管理システム／環境問題への対応）

商品を市場に出すということは、輸送や保管の問題に対する配慮も必要ですから、包装や梱包技術も重要テーマになります。また、昨今は環境問題への配慮や製造物責任（*PL法）問題への対応もメーカーとして必須の責務となっています。品質管理システムの構築に際しては、これらを総合的に考慮し、運営できるシステムとしなければなりません。

〔注〕*PL法：PLとは、Product Liability の略で日本語では「製造物責任」と言われ、『製品の欠陥によって、その製品の消費者その他第三者が生命・身体または財産に損害を被った場合、その製品の製造・販売に関与した事業者が被害者に対して負うべき法律上の損害賠償責任』のことです。それについて定めた法律がPL法（1995年7月1日施行）です。

【お問い合わせ先】

京都府産業支援センター
お客様相談室（総合相談窓口）

TEL:075-315-8660 FAX:075-315-9091
E-mail:okyaku@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〉

ビジネスパートナー交流会2007の開催について

京都府と財団法人京都産業21では、来年2月22日(木)と23日(金)の2日間にわたり、国立京都国際会館において「京都ビジネス交流フェア2007」を開催いたします。

同フェアは、京都産業活性化策の一環として開催するもので、今回で8回目となる「ビジネスパートナー交流会2007」や、各種講演会、セミナーなどのイベントの開催を予定しております。

現在、京都府内の中小企業のオリジナル製品、精密機械加工技術や独自技術を展示する「ビジネスパートナー交流会」への出展企業を募集しております。

新たなビジネスパートナーの発掘や、今後の企業戦略・事業展開等に役立てていただくため、数多くの企業のご参加をお願いしたいと考えておりますので、ぜひ、ご出展ください。

詳細につきましては、同封の募集案内をご覧ください。



記

- 1 会 期 平成19年2月22日(木)～23日(金) 午前10時～午後5時
*23日(金)は午後4時30分に終了いたします。
- 2 会 場 国立京都国際会館
(京都市左京区宝ヶ池(地下鉄烏丸線「国際会館駅」下車徒歩4分))
- 3 主 催 京都府 財団法人京都産業21

【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 事業推進部 市場開拓グループ

TEL:075-315-8590 FAX:075-323-5211
E-mail:market@ki21.jp

NISSIN

次代を築くクオリティ

私たち日進製作所は、創業以来60年にわたり、各種精密機械部品の製造を担ってきました。その歴史は更なるクオリティへの挑戦であり、過酷な条件下でも高い信頼性を今日まで守り続け、お客様が求めるニーズに対応すべく、独創性・具現化・挑戦を続けております。

豊かな社会や未来といった次代を築くために、日進製作所はクオリティをもって貢献していきます。

－ 営業品目 －

- ①自動車・オートバイのエンジン部品
- ②精密部品(工業用マシン部品)
- ③工作機械(堅型高速自動ホーニングマシン)



■ 超高精度穴加工機 セル型ホーニングマシン



■ ホンダ「オデッセイ」に搭載 バルブロッカーアーム



技術への挑戦は、人と未来のために

株式会社 日進製作所

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%（固定金利） （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。

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堀町東北角四条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

「製品そのものが営業マン」 より高品質なものづくりをめざす



左)田中 作治氏、右)田中 潤一郎氏

有限会社京都工業所
代表取締役 田中 作治氏
田中 潤一郎氏

所在地 ● 京都市南区吉祥院西浦町52-1
TEL ● 075-672-2728
FAX ● 075-691-8746
業 種 ● 精密機械・マシニング加工

●事業のアウトラインをお聞かせください

当社は、もともと包装機械の組立を中心に一貫製作を行っていましたが、私が事業を引き継いでからは、部品加工を中心に事業を展開しています。現在は包装機部品だけでなく電子部品関連設備の部品(治工具)など幅広い業界からお仕事をいただいております。加工の素材としては、鉄をはじめステンレス、アルミ、真鍮、チタンなど多種に渡り、受注ロットは多品種少量で、試作用の部品もあります。

●モノづくりのこだわりについて

精密部品づくりにおいてはどこにも負けない、という気構えで製作しています。息子達が戻ってきたこともあり、技術レベルを更に上げるため、他社では嫌がられる複雑なものなど、出来るだけ難しい仕事を受注するようにしています。失敗することもあります。失敗することにより、いろいろなノウハウが蓄積できるものと考えています。機械(設備)は、年々良くなってきていますが、最終的にはモノをつくる「人」が全てだと思います。「ものづくりは人づくり」、「あの人がいないとつくれない」というものづくりを目指しています。

●設備貸与制度について

ものづくりにおいて中国などが台頭してきたので、日本国内で事

業を続けることが困難と思い、息子達に継がせることについては躊躇した時期もありましたが、付加価値の高い、技術の高い加工を手掛けていけば、日本でのモノづくりは今後も発展できると今は確信しています。そして、息子達がこの事業を引き継ぐことができると考え、新しい機械の導入を決めました。

貸与制度によるマシニングセンターの導入は、平成15年に引き続き、2回目(2台目)です。貸与制度を活用した理由は、固定金利であるとか公的機関で貸与システムがきっちりしており安心できるからです。また、京都産業21の担当の職員が当社の実情や業界のことをよく知っておられるので、一から説明する必要がないということもあります。今後も新しい設備の導入に関しては、第一に貸与制度を考えたいと思います。

●今後の事業展開、抱負などをお聞かせください。

私は1年半ぐらい、いろいろな角度から二人の息子が仕事に取り組む姿勢や外で学んできた技術などを見てきました。近い将来二人に事業を継いでもらうこととなりますので、今後は若い力に期待しています。

現状の機械部品の切削加工をベースに事業規模の拡大、培ってきた技術、ノウハウを活かしてさらなる高度な製品づくりにチャレンジしたいと思います。また、息子たちは新しい分野の事業にも取り組んでいくビジョンがありますので、中長期の計画づくりを進めたいと考えています。

●財団法人産業21に期待するところは

機械金属加工業界は古い体質が残っています。京都産業21には、いろんな問題点がでてきたときのアドバイスや仕事のあっせんなど現在もお世話になっていますが、今後も引き続きご協力をお願いしたいです。また、京都産業21が開催している勉強会や多くの支援策を活用し、レベルアップできればと考えています。応援していただけるということは心強い限りです。

【お申し込み・
お問い合わせ先】

(財)京都産業21 事業推進部 設備導入支援グループ

TEL:075-315-8591 FAX:075-323-5211
E-mail: setubi@ki21.jp

分析は、発見だ。

「分析」は、「発見」を生みだす。

「発見」は、また新たな「分析」と「発見」を生みだし

そのサイクルがやがて、新たな可能性を生みだす。

科学技術にかざることなく

あらゆる進化のプロセスには、いつも「分析」がある。

HORIBAは計測・分析機器の総合メーカー。

高度な技術が見つめる先には

いつも新しい未来がある。



ハイテクの一步先に、いつも。

HORIBA
Explore the future

HORIBAの分析機器は、地球環境
を分析したり新素材の開発や新
エネルギーの研究などに、世界
中で活躍しています。

株式会社 堀場製作所

〒601-8510
京都市南区吉祥院宮の東町2
TEL:075-313-8121

「産学連携の新たなステージへ」

立命館大学 リサーチオフィス

■リエゾンオフィス10年の節目を超えて ー「リサーチオフィス」への進化ー

2005年に、「リエゾンオフィス」開設から10年を迎えました。この節目の年に経済産業省が実施した産学連携に関する調査「技術移転を巡る現状と今後の取り組みについて」の大学等における産学連携部局・TLOに対する産業界からの評価結果で、立命館大学が全国1位にランキングされました。さらに、「第4回産学官連携推進会議」において、初代リエゾンオフィス室長である田中道七先生（現総長顧問）が産学官連携功労者表彰・経済産業大臣賞を受賞しました。

これらは、本学が全国でもいち早く本格的な産学連携の推進拠点「リエゾンオフィス」を立ち上げ、産学連携のシステム作りを進めてきたこととその実績への評価といえます。とりわけ前者は、経済産業省が全国の企業を対象にアンケート調査し集計・分析したもので、本学の産学連携の取り組みに対し連携企業から「量」的側面だけでなく、「質」的側面での高い評価をいただいたものであり、大変名誉なことと思っております。

しかし、いただいた評価は「これまで」の活動に対するもので「現在」や「未来」の活動への評価を約束するものではありません。加えて、10年前には珍しかった産学連携も、今や全国の大学が真剣に取り組むを開始し、国立大学の独立法人化以降はその動きがますます加速されています。「リエゾンオフィス」としての10年間の歴史とその間の蓄積は立命館大学の大きな財産ですが、常に成果が求められる産学連携にアドバンテージはありません。私たちは、今、10年の歴史の中で培われた「経験と実績」を活かしながら、新たな産学連携ステージへと成長・脱皮することの大切さを実感しています。

そして、2006年、「リエゾンオフィス」は「リサーチオフィス」へと組織を改編いたしました。従来の「リエゾンオフィス」においては、共同研究のコーディネートを行う「窓口」としての役割のみならず、研究プロジェクト運営や技術移転を円滑に進めるため、「ワンストップサービス体制」を構築してまいりました。しかし、皆様の期待に対してより一層高い水準でお応えるためには、私たち産学連携組織のスタッフが、大学の研究室におけるシーズや研究活動の動向を深く理解し、適切な研究支援を行うとともに、学外の皆様に対してご説明できるような高い専門性が必要です。そこで今般、研究室ごとの

担当制を強化するなどの機能向上を図ることにより、学外の皆様や学内の研究者から見た、真の「ワンストップサービス体制」を構築し、今まで以上にきめの細かい連携をご提供することを目指し活動しています。

■ユニークな立命館型産学連携スタイルの実現

本学の産学連携スタイルの特長は、「コンサルタント型」と「ワンストップサービス体制」です。

「コンサルタント型」とは、当初から教員と職員が連れ立って企業を訪問する「営業」ともいえるスタイルから確立されたものです。企業が抱える問題に対して大学は何ができるのか、技術指導や共同研究などの研究交流を提案していくことなど、多くの試行錯誤の中で、さまざまな取り組みがなされてきました。多様な産学連携メニューを活用しながら連携先ごとに最適な提案をしていく、まさに「コンサルタント型」の活動を実践しています。

「ワンストップサービス」とは、対外的にも学内的にも産学連携に関することはすべてリサーチオフィスにお任せいただく、窓口は全てリサーチオフィス、ということです。

リサーチオフィスの機能は大きく分けて4つあります。

- ①研究コーディネート機能（受託研究、共同研究、技術指導などの研究交流推進）
- ②研究プロジェクト・マネジメント機能（研究プロジェクトの企画、申請、採択後の運営）
- ③知的財産マネジメント機能
- ④ベンチャーインキュベーション機能

これらの機能をひとつの事務局に統合することの利点は、どこから見てでも窓口が「わかりやすい」ことがあげられます。また、一つの研究プロジェクトを多面的に捉え、「知的創造サイクルへと循環しやすい」ことも重要なポイントです。例えば、ある受託研究の成果を基に、大型研究公募プロジェクトへ申請、更にはそのプロジェクトで生み出される成果（知財）を企業に技術移転し、そして事業化を推進する。また、担当の企業側研究員は、社会人ドクターとして本学大学院へ入学し、研究の専門性を更に高めていく、といったように、ひとつの研究がこのような多面的な展開に至るケースもあります。

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

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：広報部 phone:075-955-6786 <http://www.murata.co.jp/>