

クリエイティブ京都TM & T

Aug. 2006

08

No. 014

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
講演会から	3 ▶ 4
新会社法について	5 ▶ 6
創援隊交流会	7
京都試作センター(株)設立報告	8
産学公連携	9 ▶ 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
京都陶磁器釉薬研究会	15
京都品質工学研究会	16
研究報告から	17 ▶ 18
貸付機器活用事例紹介等	19
相談事例紹介等	20
中小企業技術センター技報No.34発刊 ／研究・調査成果発表会のご案内	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

個性と技術の融合でアルミ加工の未来を創造する

レポート⑩アルフォース京都

今年4月に設立した「アルフォース京都」は、アルミ加工に特化したユニットで「アルミの匠」を標榜する若手経営者の集まりです。連携受注を視野に、お互いの得意分野・強みをさらに高めて飛躍していく「志」を共有しています。

今回は、会のまとめ役の(有)篠原製作所・篠原義和氏をはじめ、(有)日光電気製作所・今井琢也氏、(株)津島鉄工所・津嶋義彦氏、三栄金属工業所・秋本教仁氏にお話しを伺いました。



左から、津嶋氏、今井氏、秋本氏、篠原氏

●設立のきっかけについてお聞かせください

今後のアルミ溶接構造物のニーズについて、機青連の仲間と話をしていました。その中で、中小企業1社では相手にされないが、数社でまとまれば今まで相手にされなかったところでも話を聞いてくれるのではないかとということで、グループの勉強会をはじめました。板金、鋳物、切削加工、製缶などの仕事をしている気心の知れた仲間が集まりました。そして、実現に向けて京都府商工部や(財)京都産業21にアドバイスをいただきながら会の設立について月2~3回勉強会を開き検討してきました。

●会の設立の意義・目的について

金属加工なら何でもできますというのは、裏返して考えると何もできないということになりますので、素材をアルミに絞りました。今年4月に7社が集まり、「志」を共有する仲間の連携受注をめざして「アルフォース京都」が発足し、活動がスタートしました。

それぞれの会社が得意分野を打ちだし連携することにより、今まで出来なかった大きな案件の受注も可能になってくるものと考えています。また、連携することにより、自社で出来ないところを補完し合うことにより、今までできなかったこともできるようになると考えます。ものづくりにおいて、お互いの技術の向上、一社ではできなかった問題点のクリアなどができる強みもあると思います。

●会の運営・展開について

グループはゆるやかな会則を設けています。まだ内容について修整を加えるところがありますが、(財)京都産業21のアドバ

イスをいただきながら、より無理なく、円滑に運営できるようにブラッシュアップしているところです。理念、コンセプト、行動指針などがはっきりしてきていますので、走りながら考えをまとめる形をとっています。

具体的にビジネスをしていくなかで、口約束でやっていてトラブルを起すことを回避する意味においてもルールを文書化する必要があります。組織の作り方、運営の仕方など豊富な経験と実績のある(財)京都産業21の力を借り、しっかりしたものにしていきたいと考えています。

●現在の状況について

お客様にはどこで仕事をしているのか、顔が見えることが大事だと思うのです。仕事を受けた責任の所在をはっきりさせようとは常々いっています。仕事を受けたところとお客さんとは直接取引をする形態をとり、口座開設するというかたちになります。

現状、具体的な案件も少しずつですが発生しており、すでに納品が終っている案件もあり今後の展開が期待されます。

●今後の目標について

メンバーのほとんどが創業者の2代目、3代目でみんな若いため、この会がいい意味で仲良しクラブであってはいけないということで、目標を立て1年目の受注目標を2億円と決めました。目標の三分之一は必達とし、これができなければ解散も辞さないという気構えをもっています。このグループが各社の事業部という位置づけとしてとらえ、営業活動、製作を行っています。そして、3年後ぐらいには、各社がかなり変革したと思えるものになりたいと考えています。この「アルフォース京都」をつくったことにより会も会社も変革するというふうに思っています。スパイラル的に成長するグループでありたいと思っています。

●グループの営業活動について

展示会への出展を中心に活動しています。最近では東京で開催された(財)京都産業21主催の展示会へ出展しました。現在そのフォローを行っているところです。ブースに来ていただいたお客様に礼状の送付や電話での挨拶などで事業の打診を行っています。グループでしかやれない営業を積極的に行うようにしています。

アルミなど(SS、SUS)の板金加工から鋳物、製缶、
切削加工まで幅広いニーズにお応えします。

ALFORCE 京都

プロフィール

大物切削 株式会社 セイワ工業

IT関係・大型産業機械の大型部品製造加工
溶断・溶接から京都最大級機械加工まで製造一貫加工システム

代表者: 東 正彦
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



精密板金 有限会社 光伸製作所

精密板金加工
試作から量産の一貫製作

代表者: 狩野 寛
所在地: 〒610-0103
京都府城陽市上津屋野上26-1
TEL: 0774-52-3257
FAX: 0774-52-3144
URL: <http://koshin-ss.co.jp/>
E-mail: info@koshin-ss.co.jp



板金・切削 株式会社 津島鉄工所

医療、IT、スリッター等の製缶板金部品
満足を共感できるモノ作り

代表者: 津嶋勝二
所在地: 〒610-0102
京都府城陽市久世内177-11(城陽工場)
TEL: 0774-52-3397
FAX: 0774-54-0978
URL: <http://tsm.qee.jp/>
E-mail: tsm-tk@mbox.kyoto-inet.or.jp



アルミ鋳物 三栄金属工業所

アルミ鋳物 木型 機械加工 熱処理
「創意」「工夫」でよりよい製品をおとどけます

代表者: 秋本 勇
所在地: 〒601-8114
京都府南区上鳥羽南針立町8-2
TEL: 075-691-7473
FAX: 075-691-2481
URL: <http://www.eonet.ne.jp/~saneikk>
E-mail: saneikk@leto.eonet.ne.jp



小・中物切削 有限会社 日光電機製作所

切削加工部品製造
時代のニーズに応える製品づくりを目指して!

代表者: 今井琢也
所在地: 〒613-0022
京都府久世郡久御山町市石橋3
TEL: 0774-28-0030
FAX: 0774-28-0031
URL: <http://nikkou.21jp.com/>
E-mail: nikkou@21jp.com



製缶・機械加工 有限会社 篠原製作所

医療、IT、スリッター等の製缶板金部品
満足を共感できるモノ作り

代表者: 篠原義和
所在地: 〒601-8113
京都府南区上鳥羽南苗代町43-3
TEL: 075-672-5474
FAX: 075-681-2207
URL: <http://shinohara.21jp.com>
E-mail: sinohara@sss.21jp.com



設計・製缶・板金・小・中物切削 株式会社 ハタナカ

産業用省力化機械設計製造、製缶板金容器製造、切削加工部品製造
『確かな技術』と『情熱』でお客様のものづくりをサポート!

代表者: 畠中国彰
所在地: 〒611-0041
京都府宇治市槇島町十一-66-6
TEL: 0774-20-0629
FAX: 0774-24-3887
URL: <http://www.e-hatanaka.co.jp/>
E-mail: info@e-hatanaka.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

THE NEW VALUE FRONTIER

KYOCERA



使いやすさも充実させた
スリムリッチケータイ。

CDMA 1X
au by KDDI Friendly Design

A5521K

カラー: クロースシルバー, カルミアピンク, タキシードブラック

スリム
&
くっきり
液晶



「見やすい」と
「使いやすい」を薄さ
※
18mm
に

※折りたたみ時



マナーもいっしょに
携帯しましょう。

2.4インチ
モバイルASV
液晶



京セラ株式会社 〒612-8501 京都市伏見区竹田鳥羽殿町6

www.kyocera.co.jp

京都産業21環^{リング}の会 記念講演会

京都産業21環の会・平成18年度定期総会、記念講演会、交流会が、新・都ホテルで開催されました。総会では、中村圭二会長の挨拶と議案審議が行われ、記念講演会では、陸上自衛隊の第一次イラク復興業務支援隊隊長としてサマーフに赴かれた佐藤正久氏を講師にお招きし、「サマーフに赴いて思う」と題して、イラク復興支援に関する有意義なお話を聞くことができました。参加者には感動のあまり、目に涙する人も見られ、また中小企業の事業展開においても数多くの教訓を得られました。

交流会では、各企業連携グループのパネル展示があり、積極的なPRがおこなわれました。また京都府の麻生純副知事や(財)京都産業21の立石義雄理事長の祝辞があり、佐藤隊長も交流会に参加され、和気あいあいの雰囲気の中で楽しくも有意義な時間を過ごしました。

その中から今回は、佐藤隊長のご講演の要旨をご紹介します。



「サマーフに赴いて思う」

講師／陸上自衛隊第7普通科連隊長
一等陸佐
佐藤 正久 氏

●現地の住民との関係づくり

サマーフに赴くときに陸上自衛隊のトップの人間から言われた言葉は、「郷に入れば郷に従いなさい」という一言だけでした。トップとしての彼の今までの経験からの哲学なのでしょうが、「あとは全部お前に任せた、現場の風は現場でないとわからない、東京ではわからない」、しかし「現地にとけ込むことは忘れるな」ということでした。腹のすわった言い方です。私は現地で7か月間この言葉を胸に秘めながら仕事をしました。そうすると習慣、文化は違っても必ず気持ちが通じます。

帰る直前、ある部族の人から「佐藤、この地に残ってくれ。残ってサマーフの地を一緒に再建して欲しい」と言われました。「もしも残ってくれたら家もやる、土地もやる、嫁もやる」という話もいただきました。また、橋を直した時にはその開通式にも呼んでくれ、橋に私の名前まで付けてくれたのです。現地で努力をすると気持ちは通ずる。今回現地で実感したのは、住民との信頼関係、言葉・気持ちのキャッチボール、コミュニケーション、これがすべてだなあ、ということでした。

サマーフには、鉄砲を撃ちに行ったわけではなく、困っている人達の支援に行ったわけでした。支援の源は市民の要望であり、そして支援活動の場は、駐屯地の中とか演習場の中ではなく、まさに住民のまん中でした。だから住民との関係がすべてなのです。

●現地でゼロからのスタート

われわれが日本政府からイラクで仕事をしてこいといわれた所がムサンナ県で、イラク18の県の中で一番人口の少なく貧しい県、それでも約60万人がいます。そこには11の市・町があります。サマーフが一番大きく、人口は約15万人です。そこに約600名の自衛官です。

日本政府からは3つの分野で仕事をしてこいと言われました。ひとつは「医療支援」、あとは水をきれいにして配る「給水」、もう一つは学校、道路、グランドなど「公共施設の修理」です。どの

分野も治安が安定していれば、通常、民間企業やNGOが行っている仕事です。仕事の中身は民間企業に近いので、新しい「佐藤商会」という会社を初めてサマーフに出店すると言う視点がないと失敗すると思った訳です。

気象環境は、夏は熱風・最高外気温が64度になります。砂嵐など発生します。一方イラクは銃社会で銃が氾濫しています。ロケット砲や迫撃砲などを隠し持っています。安全ということに気をつけながら仕事をしなければならぬ社会です。先遣隊長として現地に行きますと、まさにゼロからのスタートでした。日本政府は、先遣隊の集めた情報に基づいて本隊を派遣するかどうか決定する。行った先のどこに店(宿营地)を構えるのか、候補地を自分たちで探し、そして店舗を建築しなければならない。11の自治体に対するどの種類の復興支援を、いつ、どこから、どのように始めるか各所で調整しなくてはならない、情報ネットワーク、人間関係もつくらなくてはならない、すべてがゼロから立ち上げです。そこで大事なことは、支援と隊員の安全確保、この両立を図りながらゼロから基盤を作るのが私の仕事かと思いました。

活動の場は住民の真ん中でした。隊員の多くは、当初、イラクの人がすべてテロリストや武装勢力に見えた。冷静に考えると多勢に無勢なのです、自衛隊や日本が嫌われたら終わりなのです。地元の住民に自衛隊・日本のシンパになって守ってもらう形が一番いい。活動の現場を中心に信頼と安全の海という座布団を敷いてその中で仕事をすれば、安全も担保できますし、いい仕事もできます。

頭を使って、そういう環境をクリエイティブして広げていくことが、一番いい安全確保策だと思いました。撃たれない、撃たない環境をいかに創っていくかが、リスクマネジメントの基本だと思います。そのための具体策をまとめると以下の4項目です。

1.徹底して安心感を与える

日本人がもともと持っている優しさ、思いやりを心から出そう、サマーフを愛し、イラクの人を愛そう。生半可な愛ではだめです。支援をするというときには、相手の気持ちとか、土地の人々を愛さなければ絶対に良い支援はできません。気持ちがあれば期間の長短ではなく、まちがいなく信頼というものが生れる。生半可な思いやりや愛では、絶対見抜かれてしまいます。特に今回は命がかかっているので、本当に心から愛そう、と。私の隊員に対する指導は「お前の仕事の仕方はサマーフを愛していない」とわざと言いました。何回も言うことによって隊員に気持ちを醸成させていったのです。

2. 現地の習慣・文化を尊重、実践する

実践は難しい。ヨーロッパのNGOの方々も口では言います。でもなかなか行動が伴わない。どうしても上から見てしまう。本当に現地に飛び込む気持ち、目線を同じにする気持ち、これがものすごく大事です。佐藤商会には16名の営業マンがいました、みんな事業を設計する専門家です。お医者さん、薬剤師、看護師、あるいは2級建築士、水、水道の専門家など、彼らが設計をする。彼らは地元の人たちと接する機会が多い。だから私は「営業マン」、そう言ったのです。彼らには、2つのことにこだわってもらいました。ひとつは挨拶、もうひとつは食事です。佐藤商会の営業マンの基本は、握手と笑顔です。

3. 自衛隊の組織文化を壊す

マッチングしない組織文化を壊すのは、リーダー、上に立つ人の仕事です。私が現地でこだわったのは、一つは組織体から機能体へ。自衛隊は団体行動を基本とする組織体ですが、固まったら一つのことしかやらないため、現地では団結をするなど言いました。アメーバ状態でいろいろ形を変えながら、小さなグループで仕事をする機能体に変えるのが大事です。二つ目は調整型から朝令暮改対応型へ。自衛隊は極めて調整型組織なのです。今回は状況がころころ変わる、そういうときにはリーダーの判断がすべてなのです。リーダーの判断に瞬時にかつ柔軟に部下が対応できる体質か、否かが極めて重要でした。

4. 現地ニーズに基づいた支援方針の確立と実施

現地住民の自衛隊・日本に対する期待は高い。復旧ではなく復興という視点に立ちながら、しっかりした方針を確立し、如何に住民のニーズに合う仕事をするか、如何に住民の期待と自衛隊の能力のギャップを埋めるか、これが信頼を得る上で、一番大事なことでした。

●大事なことは鳥の目、虫の目、魚の目

先ずは「鳥の目」、全体像を見渡す、俯瞰する。時間軸をとりいれながら中長期的な視点を入れて全体図を見てイメージアップする、それを具体化するのには「虫の目」です。「現場に神あり、神は現場に宿る」という言葉がありますが、ヒントはすべて現場

にあります。それで決めた方針は、「イラク人が主役、自衛隊・外務省は黒子」と言う自立支援型の方針です。このような方針は自衛隊の国際貢献では今回が初めてです。復興は復旧と違い、壊れたものを元に戻すだけではなく更に高める、そのため時間がかかる。自衛隊はいずれ撤収するので、イラク人の自立支援型としての支援が当初からできないものかという思い、その可能性を調べ上げ、できると踏んで方針にしました。

経済学者が言うのは「魚の目」です。潮の流れの変化を読めといいます。経営にとって非常に大事なのでしょうか、復興もそうなのです。同じことをやっても誰も評価しません。復興のデザインは間違いなく右肩上がり、そこは、現地の住民の感覚と要望を早めに察知して臭いをかいで、流れ・変化を見て、先取りしてやっていく、そうしないといい仕事や信頼は生まれません。魚の目も大事です。

●活動の後押しをしてくれたのは日本の歴史と先輩

当初の2か月、本当に厳しい状況でした。目の前が真っ暗になるような状況が何度もありました。そこをなんとかみんなで頭を使って凌いだのですが、その後押しをしてくれたのが、日本の歴史と先輩だと言うことを感じました。1980年代前半までは、日本企業がイラクにいたのです。イラン・イラク戦争の関係で撤退を余儀なくされましたが、その時に日本人の先輩の方々が築いた信頼という基盤が残っていました。

現地でいろいろ日本の先輩のやさしさに触れました。本当に日本の先輩は凄いなあと思います。イラク人は日本の歴史をよく知っています。日本がアメリカと戦って負けたこと、原爆も落とされた、荒廃もした、だけどみんな頑張って復興を成し遂げた。凄いなって。いつかはイラクも日本みたいに復興するよ。日本とイラクをだぶらせています。

現地はきわめて厳しい状況がありますが、そのような現場に立てば、日本人ならば誰でも困っている人をなんとかしてあげたい、しなければならぬと思います。われわれが頑張れる使命感の源は、支援を必要としているイラクの現実と日本国民の応援、この2つです。世界には困っている多くの人がいます。われわれが、何ができるのかという議論をして、何か手を差し伸べる日本人が増えることを切に願っています。

【お問い合わせ先】

(財) 京都産業21 連携推進部 企業連携グループ

TEL:075-315-8677 FAX:075-314-4720
E-mail:renkei@ki21.jp



可能性に挑み、未来に貢献します。

Partners in progress

deposition etching surface treatment

生産線 R&D

SAMCO Advanced Thin Film Technology
Sharpening the Cutting Edge™

1979年の設立以来、当社は成膜やエッチング、表面処理に対するお客様のご要望にお応えし、次世代プロセス機器を提供してまいりました。私どもの製品は、国内外の企業や研究機関で幅広く使用されており、その品質や迅速なサービスには高い評価を頂いております。私どもは、薄膜技術のパイオニアとしてオプトエレクトロニクスやMEMS、実装などの分野において信頼性の高い製品と創造的なプロセスソリューションを提供してまいりたいと考えております。

半導体製造装置：CVD装置・ドライエッチング装置・ドライ洗浄装置

サムコ 株式会社 <http://www.samco.co.jp>

本社 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・広島・台湾・上海・シンガポール・カリフォルニア

日本版LLP、LLC（第3回）

平成18年5月から施行された新会社法について、6月号から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 氏に解説をお願いしています。



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。

公認会計士・税理士

木田 稔 氏

0. はじめに

先々月より2回にわたり、起業家、中小企業に役立つ新会社法の改正点を説明しました。今回は、新会社法により導入された、まったく新しい組織形態である「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（有限責任組合契約）」についてご紹介します。

1. 欧米生まれのLLP・LLCを利用して人的資産を積極活用

LLP (Limited Liability Partnership) はイギリスに於いて、LLC (Limited Liability Company) はアメリカに於いて、積極的に活用され成功を収めた仕組みである。この度これら日本版が導入された。日本版LLPは「有限責任事業組合」が正式名称であり経済産業省が導入を推進し、日本版LLCは「合同会社」として新会社法において法務省が中心となり導入された（以下それぞれ「LLP」「LLC」と表記する）。

LLP、LLCともノウハウ、技術、知識、ネットワークといった「人的資産」が有効活用される分野での活用が期待されている。具体的には創造性が特に要求される産業（IT、アニメ制作など）、金融サービス業（投資ファンドなど）、企業間などの連携（中小企業間、大企業とベンチャー企業、産業と大学、個人間）を推進する予定であり、また、専門家集団（弁護士、公認会計士、医師など）の連携も期待されている。欧米ではこれらの分野で実際に積極的に利用されている。私は、経営問題の調査研究会（メンバーは弁護士、公認会計士、税理士、司法書士、土地家屋調査士、一級建築士）を1999年より主管・開催しており、これらの専門家の連携をより円滑に行うために日本版LLP制度が開始された平成17年8月1日に有限責任事業組合CRA (Comprehensive Research Academy) をいち早く設立した。

2. 株式会社や組合の「良いところどり」のLLP、LLC

LLP、LLCの主要な特徴としては、①有限責任、②内部自治原則、③構成員課税があげられる。

①有限責任

「有限責任」とは、出資者は出資額を限度として責任を負う仕組みである。LLP、LLCへの参加者は不幸にもこれらが破綻した場合、出資金の回収が不能になるのみであり、それ以上の追加負担を負う必要はない。これにより、LLP、LLCの参加者のビジネスが失敗することに対する不安を軽減することができ、活発な参加を期待することができる（有限責任は株式会社の特長である）。

②内部自治原則

LLP、LLCにおいては出資者が自ら経営を行うことが予定されている。所有と経営が分離していないために、経営の自由度は非常に高く、LLP、LLCへの参加者間での利益損失の配分、あるいは、議決権について出資額とは別に自由に決めることができる。例えば、ノウハウ、技術、経験をもっている人物が連携し、あるいは、オーナー（資本家）は有能な人物を経営に迎え入れ、成果が出た場合には出資割合とは別に貢献度合に応じて利益を配分するなどの活用が期待できる。

また、株式会社における取締役会などの機関の設置も要求させていない。これを「内部自治原則」と呼ぶ。（これらの点は、民法の組合や個人事業の特長である）

③構成員課税

LLPにおいては「構成員課税」（あるいは「パス・スルー課税」ともよばれる）が導入された。これは、LLPの活動により生じた利益に対してLLPには課税せず、出資者に配分帰属する利益に対して課税する制度である（つまり出資者はLLPで生じた利益のうちそれぞれに帰属する配分額を出資者自身の所得として税務申告する）。損失についても同様に、出資者に配分帰属させるため、税金計算上、配分された損失は出資者の他の所得から控除することができる。LLPを用いて共同研究開発やハイリスク・ハイリターンベンチャービジネスをおこなう場合、不幸にも失敗し損失が発生し、あるいは中長期的には成功を収めても初期段階においては損失が発生することもしばしば起こる。この場合、出資者はLLPで生じた損失負担分を出資者自身の所得から控除することで出資者の税負担を軽くしLLPでの損失の負担を軽減することができるため、出資者はより積極的にLLPにおいて

事業展開ができる。

なお、LLCにおいては、構成員課税が現状では採用されておらずLLCで利益が生じた場合、LLCに課税する「法人課税」が採用されている。LLCの活発利用が行われているアメリカでは、構成員課税と法人課税が選択できる(これを「チェックボックス方式」という)。LLC制度の活性化のために、今後、日本においても同様の制度が採用されることを私は期待している。

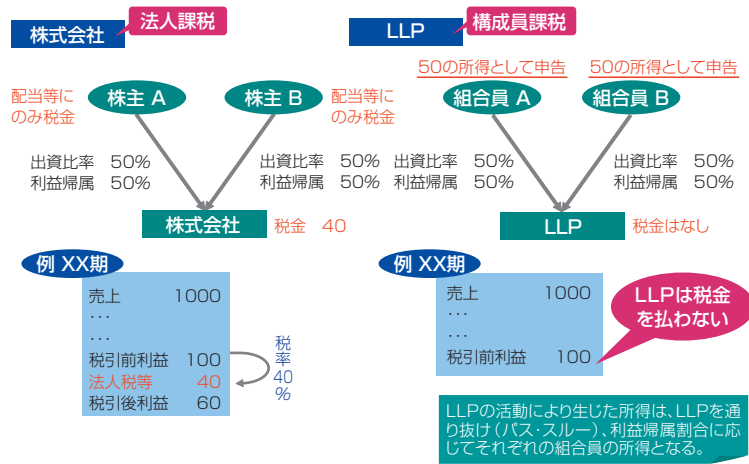
3. 新規創業を支援

「青色発光ダイオード」の事例に代表されるように、優れた少数の人材の研究開発能力が企業の競争力の核となるような場合も多くなってきた。知識や経験、ノウハウなどの人的資産を連携させて活用するには小回りが利くLLP、LLCは適切な組織となりうる。将来の「ビルゲイツ」を生み出すためにもぜひともLLP、LLCが活用されることを期待している。

4. 最後に

3回にわたり新会社法について掲載させていただいた。新会社法は一言で言えば「規制緩和」であり、それぞれにおいて、知恵をだし、いかに使いこなすかが課題とされている。少しでもこの投稿を参考にさせていただき、起業や事業発展のお役に立てただければと考えている。一緒に検討し、成功体験を共有できればと考えている。

構成員課税(パス・スルー課税)とは



株式会社・LLP・LLC それぞれ比較

株式会社	LLP (有限責任事業組合)	LLC (合同会社)
<ul style="list-style-type: none"> 有限責任 一般事業 取締役会などの設置義務 法人であり、法人税課税 	<ul style="list-style-type: none"> 有限責任 一般事業 組合であり、構成員課税 	<ul style="list-style-type: none"> 有限責任 一般事業 税金については未定
<ul style="list-style-type: none"> 幅広い事業形態 所有と経営の分離(出資者から出資をつのり、経営者が経営をおこなう) 法人格がある 一人でも設立可能 	<ul style="list-style-type: none"> 企業が共同出資、共同事業(JV)、あるいは、個人同士が出資、ハイリスクハイリターンのおこなう 出資者の信用と個性(人的・知的資産)を重視 	<ul style="list-style-type: none"> 将来組織変更し株式公開もめざす 個人同士が出資、ハイリスクハイリターンのおこなう 法人格がある 一人でも設立可能

それぞれの組織の特徴を考慮して選択、事業を活発に

【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 京都市中京区高倉池地上る柗町570
TEL:075-221-6257 FAX:075-231-5591
URL: <http://kaig.jp/> E-mail: kcpa03@kaig.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
- ◆プライダルサロン
- ◆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/>



創援隊交流会 プレゼンテーション企業募集中!!

東京会場

～創援隊 があなたの会社の販路開拓をバックアップします～

(財) 京都産業21では、自社開発製品の販路開拓や技術等の売り込み先でお困りの地元ベンチャー・中小企業の皆様にサポートするため、創援隊交流会を開催し、参加する創援隊のネットワークで、あなたの開発製品の販路開拓や技術の売り込をお手伝いします。

創援隊とは	創援隊との交流会
ベンチャーをはじめ企業の隘路となっている販路開拓を中心に、幅広い観点からサポートしようとする団体です。創援隊は、幕末の動乱期、坂本龍馬らが結成したスペシャリスト集団「海援隊」の進取の意気と意欲にならい、民間の活力を活かしたボランティアベースの応援団として組織化されました。	創援隊に販路開拓等のアドバイスや、支援を求めようとされる企業は、京都を中心に、東京、大阪でも開催される交流会に御参加いただき、販売計画や自社製品のPRをしていただきます（交流会の参加は無料です）。 ※創援隊は、現在、165（個人112名・企業/団体53名）の隊員にご登録いただいております。

ただいま、第3回創援隊交流会（東京会場）で創援隊メンバーへ自社製品や技術の販路開拓支援等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。

あなたのお申し込みをお待ちしております。

記

開催日時 平成18年10月27日（金） 午後2時～5時
 開催場所 泉ガーデンコンファレンスセンター（東京都港区六本木1-6-1）
 応募資格 京都府内に事業所又は事業の拠点となる場所を有する中小企業、ベンチャー又は創業を目指す方及び第二創業企業で、自社開発製品・商品または固有技術を有し、販路開拓等を目指す方。
 申込締切 平成18年10月13日（金）
 参加費 無料



創援隊

～やる気あるベンチャー等の販路開拓を支援します～

【お問い合わせ先】

(財) 京都産業21 お客様相談室

TEL:075-315-8660 FAX:075-315-9091
 E-mail: okyaku@ki21.jp



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〉

オール京都 27社の出資により 「京都試作センター株式会社」が設立されました

<http://kyoto.sisaku.com>

オール京都の取組として設立準備を進めてまいりました京都試作産業振興の中核機関となる「京都試作センター株式会社」が、地元の手企業をはじめ、金融機関、中堅企業等の27社からの出資により7月19日に設立され、8月1日から営業を開始しました。

同社は、京都の高い技術力を備えた優れた中小企業や大学の集積等を活かして、「試作」を次代を担う京都の産業のひとつとして育成し、活力ある地域づくりを実現することを目的として設立されました。国内外のメーカー、大学、研究機関等から試作案件を受注し、参画する中小企業グループや企業と共に、試作に関する一連の業務について、見積りから製造、納入、代金決済までを行う事業主体として、民間企業の柔軟性と公益法人の公共性を併せ持つ社会的企業（ソーシャルエンタープライズ）として事業を展開します。

なお、事業の詳細等については、本年9月12日（火）京都リサーチパークにおいて開催予定の「京都試作センター株式会社設立記念フォーラム（仮称）」で改めてお知らせすることとしております。



京都試作センター株式会社

設 立: 平成18年7月19日(水)
所在地: 京都市下京区中堂寺栗田町93番地
京都リサーチパーク 4号館 8階
電 話: 075-316-2100
Mail: info@sisaku.com
代表者: 代表取締役社長 市原達朗
資本金: 2億円(出資額 2億2300万円)



【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



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

「産学連携のスタートを探る!!」

龍谷大学 Ryukoku Extension Center (REC)^{レック}

昨今、「産学連携」の取り組みが各方面で積極的におこなわれています。私ども龍谷大学でも多くの企業と連携した取り組みをおこなっていますが、どのような“きっかけ”で大学との連携活動が始まり、どのような取り組みに至ったか、いくつかの事例をもとに、産学連携のスタートを探ってみたいと思います。

Case 1: 技術相談

昨今では、多くの大学で「産学連携窓口」を設け、企業からの様々な相談事をお受けする体制が整備されつつあります。龍谷大学でもREC(Ryukoku Extension Center:1991年開設)を窓口^{レック}にこれらの相談をお受けしています。

【A社(組立加工メーカー)の場合】

A社とは、京都でおこなわれたビジネス交流会において名刺交換をさせていただきました。その際は、A社の現状や一般的な産学連携のご説明などの意見交換にとどまりましたが、数ヶ月後「相談にのってもらえないか…」とのお電話をいただきました。

早速、面談の機会を設け、お話をお聞きすることになりました。RECでは、企業からの相談をお受けする際、スムーズに話しを進めるため、企業と大学双方に精通した専門家である「RECフェロー」が、まずはお話をおうかがいします。

京都府内のA社は、「新製品の開発にあたり、部材の接合についていくつか考えていることがあり、実証したい。大学の先生にもアイデアをいただき、実証実験についても協力をいただきたい」といったご相談内容でした。

その日はRECフェローからのアイデア提示も含めた意見交換をおこない、今回の案件について本学で対応できるかどうかを検討し、後日回答する旨お伝えして終了しました。



数日後、大学内で関連分野を専門とする研究者と調整し、企業・大学研究者・RECの三者によって、検討の場がもたれました。

大学研究者から、部材の接合に関する見解や昨今の技術動向、また他分野で使われている接合素材や手法など、いくつかのアイデアについて意見交換がおこなわれました。大学研究者も研究テーマとして取り上げることに関心を示し、共同で研究をおこなう可能性をさらに探ってみることになりました。

また、大学側からは、共同研究をおこなうための諸制度や研究経費、機密事項も含まれることから秘密保持契約の締結などについて説明をし、諸条件の一致に向けて準備を進めてみるこ

とりました。

次の面談の機会には、研究計画やスケジュール、契約手続きなどについても双方が議論をおこなった上で了解に至り、A社と本学との共同研究がスタートしました。

A社の場合は、10日に1度程度、定期的に自社の社員を研究員として大学に派遣し、双方コミュニケーションを取りながら共同研究を進めたため、当初の課題解決がスムーズにおこなわれました。研究成果として導き出された最適な部材接合方法を取り入れた試作品を製造するなど、製品化に向けた準備が着々と進んでいます。

Case 2: RECビジネスネットワーククラブ (REC BIZ-NET) への入会

RECが運営するビジネスネットワーククラブ「REC BIZ-NET」^{ビジネスネット}では、大学研究者や会員企業同士との交流機会の提供をはじめとし、研究シーズ発表会や学びの機会となるセミナーを開催しています。

【B社の場合(電子検査機器メーカー)】

京都府内のB社からRECに電話をいただいたのは今から2年ほど前のことです。「既存製品のバージョンアップを考えており、今までに受けたユーザーからの要望をできるだけ多く取り込んだ製品にしたい」といったご相談でした。

早速、理工学部のある滋賀県の瀬田キャンパスにお越しいただき、「Case 1 技術相談」のようにRECフェローや関連する大学研究者と意見交換をおこないましたが、共同で進める具体的な研究テーマとして成立には至りませんでした。

ただ、B社は引き続きテーマの具体化を考えていきたいとの意向もあったことから、REC BIZ-NETへの入会をお勧めし、ご入会いただくことになりました。



入会后B社には、REC BIZ-NETでおこなう大学研究者によるシーズ発表会や大学・会員企業との交流会の開催、経営セミナーなどに数多くご参加いただきました。

そこで、大学研究者や会員企業との情報交換をおこなう中で、具体的なテーマの絞り込みが進んでいったとのことでした。

その話しをお聞きしたRECでは、具体化されたテーマに関連する大学研究者やREC産学連携コーディネーターを交えた研究会を立ち上げました。



産学連携によるプロジェクトとして取り組めるよう、関連技術をもつ会員企業へも参加を募り、それぞれがもつ技術や人的ネットワークの活用、公的な研究資金の活用可能性など、月に1度程度の頻度で意見交換をおこなっており、研究プロジェクトのスタートも間近に迫っています。

Case3: レンタルラボへの入居

龍谷大学では、産学連携による研究開発をより効果的に進めていくためのインキュベート施設「RECレンタルラボ」を設置しています。

レンタルラボの強みは、何といても大学の敷地内で自社の研究開発がおこなえること。研究者が身近にすることで技術課題に直面した際にはすぐに相談ができ、大学の実験・検査機器も活用できるなど、スムーズな研究開発を実現する魅力的な環境が整っています。

【C社(環境関連機器メーカー)の場合】

京都にあるC社が、新製品の開発に向けた技術開発を模索されているとお聞きしたのは、今から3年ほど前のことです。その

取り組みに関心を持ったRECでは、早速C社を紹介していただき、お話をおうかがいすることになりました。

すると、考えている新製品の開発には、いくつかの技術を複合的に応用する必要があり、腰を据えて取り組んでみたいというご意向でした。

その後RECから、じっくりと研究開発に取り組んでもらえるよう「レンタルラボ」の入居を提案させていただき、自社の研究開発部門をレンタルラボに移すかたちで、入居をご決断いただきました。



レンタルラボ入居の際には、大学の研究者が入居企業の指導教員として就くことになっています。C社の場合は、いくつかの技術開発のうち、その一部を機械系の研究者が担当し新製品の設計指導にあたり、開発に向けた取り組みはスタートしました。

その後C社は、幾多の技術課題を克服し、試作機の制作に取っかかりました。その耐久試験には、本学の学生もお手伝いさせていただくなど大学ならではの連携もあり、大学内のインキュベート施設を有効に活用していただいております。

龍谷大学がおこなう産学連携事業の多くは、このような“きっかけ”を元にスタートし、大きく展開しています。もちろん企業によって状況は様々ですが、産学連携という手段が効果的に機能する可能性もたくさんあると思います。

是非一度、産学連携の第一歩を踏み出されてはいかがでしょうか。RECでは皆さまとのお縁を楽しみにしています。

【お問い合わせ先】

龍谷大学 REC

【京都】TEL:075-645-7892 FAX:075-645-9222 E-mail:rec-k@rnoc.fks.ryukoku.ac.jp
 【滋賀】TEL:077-543-7848 FAX:077-543-7771 E-mail:rec@rnoc.fks.ryukoku.ac.jp
 URL: http://rec.seta.ryukoku.ac.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

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/

Innovator in Electronics
muRata
 村田製作所

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。



計る・包む・検査する

トータルソリューションのイシダ。

イシダは、計量技術を核に、生産から物流、流通などのあらゆる分野に、先進の技術と豊富な経験でお客様を総合的にサポート。確実なメリットをお約束します。



株式会社 **イシダ**

■お問い合わせは

本 社 / 京都市左京区聖護院山王町44番地 〒606-8392 TEL.(075) 771-4141

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