

クリエイティブ京都^{M&T}

Sep. 2006

09

No. 015

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

トップインタビュー	1 ▶ 2
企業紹介	3 ▶ 4
起業家フォーラム・起業家セミナーご案内	5
京都ビジネスパートナー交流会2007	6
講演と交流のつどい	7 ▶ 8
産学公連携	9 ▶ 10
設備貸与制度	11 ▶ 12
受発注コーナー	13 ▶ 14
京都発/我が社の強み	15
ISO14001セミナー	16
けいはんな技術交流会	17
研究報告から	18 ▶ 19
技術トレンド情報	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

「伝統と革新」を理念に香文化を提案しつづける

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、創業300年を迎えた「香」の老舗、株式会社松栄堂 代表取締役社長の畑 正高氏のお話を伺いました。



(株) 松栄堂
畑 正高 氏

プロフィール

昭和29年生まれ、同志社大学商学部卒業後、渡英。
昭和52年、松栄堂に入社。
平成10年、代表取締役社長に就任。
社業に加えて地元京都での経済活動や環境省「香り風景100選」選考委員、京都府教育委員などの公職、同志社女子大学非常勤講師、香道志野流松隠会理事を務めるほか、香文化普及発展のため国内外での講演・文化活動にも意欲的に取り組む。

●事業の概要について

当社の属する業界としては全国薫物線香組合協議会という集まりがありますが、ほとんどが線香のメーカーです。京都は線香だけをとりえると、全国的にみて生産量は極めて少ない状況です。その状況下で、当社は、線香だけでなく薫物(たきもの)すべて、「香百般」にお応えしています。幅広い製品を原材料の調達から製造、小売まで行っている点では他のメーカーに比べて特異な存在であると思います。たくさんの人たちが段階的に携わる一連のモノの製造・流通を自社独自で行っていることは、非常に楽しい仕事と感じています。

販売先は一般消費者が大半を占め、そのほかは寺院、茶道、香道関係、そして飲食店、旅館などの業務用コースです。原材料にこだわり、品質の高いものを作ってきたことが、プロフェッショナルユーザーである寺院関係などから、水紋が広がるように一般消費者に愛用されるようになってきたと思います。

●創業300年の歴史やこれまでの歩みをふり返って

宝永2年(1705年)にこの地で暖簾を掲げたわけですが、私の父やその先代やそれぞれの時代に事業に対する思いや、工夫がありました。とくに戦前から戦後においては、原材料が配給制度になったことや、ぜいたく品として物品税という税金がかけていたことがあります。京都の織物や染め物などは、日常生活必需品として認定されているのに、当社の匂い袋は消費税が設けられるまで、物品税がかかり続けました。物品税という税金の事務処理が、この小さな会社の中でひとつの業務になっており、その仕事だけは絶対に私の両親が自分たちでやらないといけ

ない仕事としていました。国税局への説明が自分たちでできなければ、どんなに普段仕事を積み重ねてきても、ひとつ指摘を受けることで、すべてが誤解されてしまうことになります。そういうことは、障害になっているとか、発展を阻害したとかをいいたすとすべてそういう見方ができるのですが、逆にそういう枠の中にいたことが、当社の体質をつくってくれたと感じることがたくさんあります。それぞれの時代にポジティブに真摯にものごとに向き合ってきた結果だと思います。

そういう中で、背骨のように通っていることが二つあります。ひとつは、「香り」というのは当社が突然300年前に提案したわけではなく、もっと古くから、人間の五感のうちのひとつに関わり続けるものです。そして、仏教とともに日本に紹介された「香」というものに対して1400年程経た今も、多くの愛好家、ユーザーがいるということです。香の素材は日本ではひとつも採れません。ずっと輸入を続けてきて、これからも原材料を輸入しなければ供給できないのです。どんな時代であっても海外から供給される香料を手元にもって、香りを楽しみ続けていたいというユーザーがいる証拠なのです。その普遍的な価値はなくなるはずもなければ、他のものに負けるものでもないと思っています。私だけではなく、代々私の先達の世代もこのことを信じて、間違いのないモノを提供してきたのです。

もうひとつは、世の中の変化やトラブルがあっても先祖代々受け継がれてきた家業を汚すようなことだけは間違ってもしてはならないというプライド、誇りだと思っています。その二つが常に事業の支えになってくれていると思います。

●新しい事業展開への取り組み

幕末から明治・大正にかけて、松栄堂にとって厳しい時代がありました。養子をもって次の代が続いたというようなことが2~3代ぐらい続きました。どんなことがあっても家業を継承していかなければならないという伝統に対する誇りが強かったのだと思います。

そういう状況の中で、明治30年にシカゴ万国博覧会に出展し、対米輸出を始めたのは進取の気鋭があった、ということが今になって見えるのです。

昭和17年に有限会社を設立しました。京都の他の会社を見ても、世界大戦の最中に法人化している会社がたくさんあります。やはり、事業を継続させる条件を整えるために知恵を絞り、いろんな人のアドバイスの中で新しい時代に対応していこうという思いがあったのです。

現在の長岡京工場(平成14年ISO14001認証取得)は、もとは倉庫として建設しました。昭和54年にその倉庫を建てたときには、京都にも1社しか導入されていなかった最新の設備を導入しています。当時、当社の売上げはたいして大きくもなく、そのような倉庫をつくってしまう当時のブレーンの発想の大きさ、先を見る姿勢を大事にしていかなければと思っています。

平成元年にはインセンスを取り扱う「リスン事業部」を立ち上げました。香は伝統的な既成イメージがあり、新しいマーケットを創っていくには、新しい言葉が必要です。次の世代に既成概念にとらわれず日常生活に香りを取り込んで欲しいと思い、「インセンス」と「香」をそれぞれ異なる世界として育てて生きたいと考えています。

●経営理念について

経営には常に伝統と革新がつきまといます。伝統と革新は紙の表裏のようなものです。両方あって紙が存在しているのです。伝統と革新は常に背中あわせで存在するからひとつのものです。私たち自身が常に伝統と革新を実践しているわけです。要は何が大事かという伝統と革新のそれぞれの両極の「核」にこだわるのが大事なのです。わたしたちは「日本の香り」というテーマの中でこの二つにこだわっています。

●今後の経営戦略について

企業活動とは水面に石を投げ、その波紋を楽しむものであると考えています。いつでも私たちが手にすることができる石を集めて、自分たちのペースで投げているだけです。それをすることが当社の存在だと思っています。今後その石を派手にまいて驚かせようということもありません。その石の投げ方は絶対他のひとには真似ができないものだと思っています。その波紋が大きく広がっていくことを期待しています。私たちが先輩から引き継いだノウハウに私たちの知恵を織り込んで自分たちが一番楽しんでやっているから、おもしろいと思っただけの顧客がいるという期待と自信を持っています。だから、ビジネスとして突然爆発することもないでしょうし、突然消えてなくなることもないだろうと思っています。ただ社外環境はどんどん変わりますので、それに対するさまざまな工夫は常に続けていくことが大事になってきます。

●社長の目標、抱負について

香り文化が、1400年も続いてきたという厳然とした事実があります。1400年も原材料を輸入しつづけてきたひとつの生活文化が斜陽産業と言われて、もしも消えるとするならば、それは当事者の怠慢と言わざるを得ないと思っております。この時代に^{そしやく}どういう価値を提供しうるか、自分なりに咀嚼して表現する工夫をしなかったら20年で消えるかもしれません。自分で学び、香の世界を体系化して、次の世代の人材を育成していきたいと思っています。

●若い起業家への助言など

自分しかできないことは何なのかを見つけ、それを継続することだと思えます。自分がおもしろいか熱い思いをもっていることに関心をもってもらえたり、コストを払ってもらえたり、自分が提供できるサービスを楽しんでもらえるのなら、自信をもってレベルアップする、それが社会性だと思っております。新人類が次の時代を創れるかどうかは、社会性の裏付けを検証し続けるかどうかなのです。新しい価値観の展開ということが社会性をおびていかなければならないのです。

●財団法人京都産業21に期待すること

京都産業21は大きな組織で、さまざまな活動を展開していますが、地域社会においては認知度が偏っていると思えます。知っている方は利用もされているし、コラボレーションも盛んに行われていると思えます。当社の店舗の前はたくさんの人たちが通過していきますが、お香の松栄堂ということを知らない人も多いと思えます。そのために、立ち止まって店をのぞいてもらえる工夫が必要です。京都産業21は大きな事業の展開があるのですから、それを違う立場・角度の人たちが、知らない人が立ち止まっていたりするような工夫や情報発信をすることが大切だと思います。



【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 企画総務部 企画広報グループ

TEL:075-315-9234 FAX:075-315-9240
E-mail:kikaku@ki21.jp

着物を通して「和」の心を伝承する

京都でもっとも歴史の深い花柳界、上七軒。その上七軒のお茶屋を改装し、新しい事業コンセプトで着物を提案する店、弓月 京店がオープンして5年目を迎え、そのユニークな事業活動が注目されています。

今回は、弓月 京店の専務取締役 野中順子さんに事業の現状と今後の計画などについてお話を伺いました。



弓月 京店
専務取締役
野中 順子 氏

所在地 ●京都市上京区上七軒701
T E L ●075-467-8778
F A X ●075-467-9588
業 態 ●着物(お召し)および装飾小物の製造、販売
Eメール ●yuzuki@grape.plala.or.jp
U R L ●http://www.yuzuki-net.jp

て平成14年にオープンしました。上七軒は花街であり、お茶屋のおかみさんや芸妓さんがお座敷で着る着物姿はもちろんのこと、普段着としての着物姿を見ることができます。粋でおしゃれで街並みに馴染むセンスが、美意識の中に根づいていると思います。また、上七軒で開業したのは、京都で一番老舗の花街で着物の提案をしたいという強いこだわりがあったからです。

当初の事業計画を上回り、確かな手ごたえを感じています。そして、新たな店舗展開を視野に入れた計画を進めています。

◆事業の概要について

当社は、代々西陣の織物屋でした。織物に付加価値をつけたと考え、12年前に着物をつくる会社、株式会社秦流舎を設立しました。弓月 京店はそのアンテナショップです。

事業として、着物の所有価値ではなく、着物の使用価値を提案する地道な活動を行っています。着物を問屋を流通してお客様に届ける方法では、着物の着こなしやおしゃれに関する情報、提案を届けることができません。着物を洋服と同じようにファッションとしてとらえ、使用価値をお客様にじかに提案するために、8年前東京・青山にアンテナショップ「弓月」を出店しました。多くのお客様にご支持いただきましたが、3年で契約が切れたため閉店し、当社の社長が生まれ育った上七軒にお茶屋を見つけ

◆事業コンセプトについて

次の世代に「和」の良さを伝えたいという強い思いがあります。衣食住の観点から、「住」はお茶屋を改造した店舗に日本の建築の良さがあります。「衣」は当店の着物ということになりますが、単に着物というだけでなく、その背景にある美意識やものを大事にする日本人の心を伝えたいと考えています。「食」に関しては、オリジナルで季節を感じていただけるようなストーリーをもったお茶菓子をお客様に楽しんでいただきたいと思います。工夫をしています。このように和の伝承を事業コンセプトにかかげています。

◆お店の空間を利用したコミュニケーションについて

この店は、もとお茶屋さんだったこともあり、日本の芸能や文



地球のココロおどらせよう

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/>

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。

〈証券コード4728、東証・大証一部上場〉

化をお客様に知っていただきたく、和にこだわったワークショップや演奏会をはじめ、お茶、お花、雅楽、狂言などいろいろな催し「いとをかし座」を行っています。また、いとをかし座では、水引の結び方、風呂敷の包み方など和の良さを再認識する講座も開催しています。『和の情報を発信する』拠点として、お客様との対話を大切にしていきたいと考えています。

◆お店の商品構成について

着物に関しては、ほとんどがお召しです。当社オリジナル、セレクトのウール、綿、麻の着物です。オリジナルの帯と錦地の帯、装飾小物は、ぞうり、バック、絹足袋、帯締め、帯留め、かんざし、扇子など一式を揃えています。各小物はそれぞれ職人さんと契約して、当社のオリジナル商品を企画開発しています。

◆お客様との対話がプロモーション活動

お客様は、おしゃれに興味がある30代、40代、50代の女性を中心です。当店の各種イベントや場づくりを通して和の提案、着物を着る生活・楽しさを伝えることによりファンを獲得していく活動が大切だと考えています。

最近では東京、横浜、名古屋をはじめ、地方からも京都へ和の買い物に来られる方が多くなっています。このようなお客様には、一般的な観光では味わえないとおきの京都を感じていただく情報などをお知らせすることも大切なことだと考え、情報収集には常に気を配っています。

◆新しい顧客サービスの試みについて

年間を通して「一日一客」という企画を考えています。この企画の概要は、一日一組のお客様に当店の離れでお食事をしていただき、着物や装飾小物をゆっくり見ていただき和の心を感じていただきます。そして、伝統美が息づくこの上七軒界隈の散

策を楽しんでいただいたり、夕食や宿泊は京都のおもてなしを満喫できるところをご紹介しますというものです。今秋から1年間の予定でスタートさせます。

また、古典の「枕草子」の冒頭文を引用し、春には「あけぼの会」として着物に馴染みのない若い方たちを対象に着付け教室を、夏には「よる（夜）会」と称して、たまに着物を着る人を対象に着物で夕食を楽しむ会など、着物の初心者から熟練者まで、それぞれの着こなしレベルに合わせて楽しんでいただけるイベントを企画する予定です。

◆今後の事業計画や抱負など

この上七軒の店が軌道に乗りましたので、東京に再度情報発信のための新たな店舗の開店を検討しています。その店では着物を見てもらうということよりも、スタイルを提案する方針です。小物も含めた着物のトータルコーディネートセンス、考え方、すなわち弓月スタイルを伝えていきたいと考えています。



【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(工業用ミシン部品)
- 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

〒627-0037 京都府京丹後市峰山町千歳22 TEL 0772-62-1111(代) <http://www.nissin-mfg.co.jp/> e-mail:nissin-m@nissin-mfg.co.jp

起業家フォーラム2006&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2006

http://www.ki21.jp/information/entre_forum/2006/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18年9月30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～

「小さくても、強いビジネスを起こそう」

～モノを言うのは、カネより知恵!～

増田 紀彦 氏

(株式会社タンク 代表取締役社長)



②講演 15:20～

「失敗しない創業のために」

～創業支援実務者の本音トーク～

坂口 俊一 氏

(京都商工会議所

中小企業経営相談センター 所長)



【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込みください。

起業家セミナー

http://www.ki21.jp/information/entre_semi/2006/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。

ビジネス演習「バトルクレーン」により、企業経営における課題や問題点等を体験し、それらを解決するために必要なスキルや知識を学んでいただきます。さらに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付けていただきます。

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18年10月28日(土)～12月9日(土) 10:00～17:00(11月4日休講) 土曜日6回コース

【会 場】京都府産業支援センター 5階研修室(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18年10月13日(金)

【お申し込み・
お問い合わせ先】

(財)京都産業21 連携推進部
産学公・ベンチャー支援グループ

TEL:075-315-9425 FAX:075-314-4720
E-mail:sangaku@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

「京都ビジネスパートナー交流会2007」 出展者募集のご案内

出展申込締切日 2006年9月29日

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「京都ビジネスパートナー交流会2007」を開催いたします。

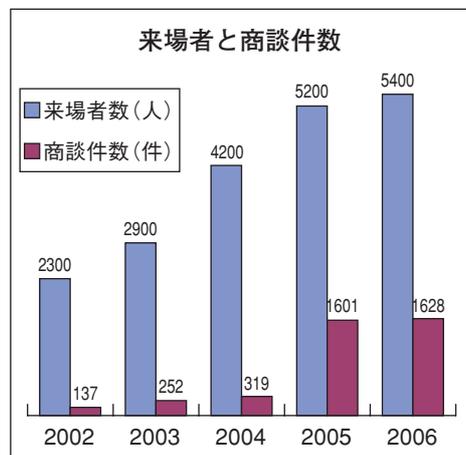
現在、京都府内の中小企業のオリジナル製品、精密機械加工技術や独自技術を展示する出展企業を募集しております。

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、数多くの方々の幅広い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。

申込・詳細につきましては、ホームページ (<http://www.ki21.jp/bp2007/>) をご覧ください。

記

- 1 会期 2007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 イベントホール
- 3 出展料 Aタイプ 8万円/小間(税込) *角小間希望 2万円(追加)
システムパネル仕様 W3000mm×D3000mm×H2500mm
展示台1台・パイプイス2脚・蛍光灯1本
Bタイプ 4万円/小間(税込) *角小間希望 2万円(追加)
システムパネル仕様 W2000mm×D2000mm×H2500mm
展示台1台・パイプイス2脚・蛍光灯1本
- 4 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

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

異業種京都会「2006講演と交流のつどい」

主催: (財)京都産業21 京都府異業種交流会連絡会議

京都府異業種交流会連絡会議(異業種京都会)第23回総会が平成18年7月28日(金)京都全日空ホテルで開催されました。また、総会に引き続き、「2006講演と交流のつどい」が開かれ、「中小企業の新展開に向けて」と題して近畿経済産業局産業部製造産業課 課長補佐 足立 光晴氏のご講演と「わが社の取り組み」と題してオプテックス(株)代表取締役 小林 徹氏のご講演をいただきました。

中小企業の新展開に向けて—技術開発施策等の活用を中心に—



近畿経済産業局
産業部製造産業課 課長補佐
足立 光晴 氏

1. 平成17年度ものづくり白書の概要(ものづくり基盤技術の振興施策)

ものづくり基盤技術振興基本法に基づく年次報告で、経済産業省、厚生労働省と文部科学省が分担して作成しています。

●製造業のイノベーション創出拠点としてのわが国の課題と展望

・わが国製造業の概況

わが国の製造業は、生産、あるいは企業収益を含めて過去最高益を更新している状況です。白書の中では、電子部品・デバイス、輸送機械等が牽引していることを示しています。中小企業の状況は、大企業に比べれば回復は遅れていますが改善している方向です。

・国際機能分業と製造業のイノベーション創出拠点としてのわが国の役割

国際分業を考えた場合、製造業はグローバル化が進んで国際分業が進んでいます。ただ研究開発は、日本が圧倒的に中核拠点となっています。わが国にとって製造業は非常に大きな位置づけをもち、先日経済産業大臣が、国の経済財政諮問会議に提出しました新経済成長戦略の中でも、製造業の強みの伸展とサービス産業のさらなる発展により、日本の国力を上げていくということが示されています。

・21世紀型ものづくりに向かうわが国製造業の課題と展望

21世紀型ものづくりを見ますと、環境、自然、人口減少等、危機への対応を克服することが国際競争力につながると考えられ、その取り組みが求められています。今後、特に地震などのリスクに対応する力、例えば部品や材料の調達経路について、もし何かの段階で途切れた場合の対応策の検討が求められています。

●ものづくりの基盤を支える研究開発・学習の振興

「第3期科学技術基本計画」が先般制定され、5年間で25兆円ぐらいの予算を立てる予定をしており、政府予算が縮小する中で、科学技術に対しては積極的な投資を図っていくという姿勢です。その中でも、ものづくりを主要な4分野のひとつとして引き続き推進していきます。

2. 法律に基づく支援措置(計画認定を前提とする制度)

このような、背景の中でサポーターングインダストリーを支援する施策として、「中小ものづくり高度化法」が制定されており、これに基づく支援施策と、新連携支援について説明します。

●中小企業のものづくり基盤技術の高度化に関する法律について

中小企業が支えている基盤技術は、わが国の製造業の国際競争力の強化と次世代を担う新産業を創出すると考えられます。この基盤技術をもっている企業をさらに次の段階にステップアップさせるため、新しい技術開発に取り組むことを支援するのがこの法律の根本です。



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>

●中小企業新事業活動促進法について

中小企業新事業活動促進法という新しい法律が昨年できました。新事業創出促進法、中小創造法、経営革新法を一本化したものです。そのなかに新連携という新しいキーワードが示されています。これは異業種交流でいろんな事業展開を考える中から出てきた事業をさらに一歩進めるためのもので、こうした新連携支援施策を積極的に活用していただければと思います。

わが社の取り組み—世の中にないものをつくり続ける—



オプテックス株式会社
代表取締役
小林 徹氏

●創業への道

私は同志社大学工学部に進学し、ポート部に入部しました。しかし授業のカリキュラムがきびしく2年生の時に退部しましたが、3年の時に部員がメキシコオリンピックに出場したのです。そこで非常に悔しい挫折感を感じました。人間も生き物なのだから頭だけで生きるのではなく、細胞も生かしていく必要があるのではないかと考えたのです。落ち込んだことによって、既存の社会の価値感やお金、名誉よりも、

自分がいかにビビッドに生きるかという考え方になったのです。そうすることが創業の要因になったかもしれません。

昭和54年5月、同じ思いをもった人と会社を設立しました。半年間準備を重ね創業に至りました。会社を創る底辺の部分で強い絆をつくらなくてはいけないと考え、最初に徹底的に話し合いをしました。何をテーマに事業をするかを検討して、遠赤外線技術で商品開発をすることにし、つくるのはアウトソースをお願いすることにしました。

世の中にない技術、未成熟な技術を市場に問いかけましたので、いろいろお客様からのクレームもありましたが、誠実に対応したため事業分野を拡大し今日に至っています。

●創業後の事業展開

当たり前のことをしていたら当たり前の儲けしかありません。

付加価値をどうやって高めていくか、自分たちの得意技をどう高めていくかのなかで「リスク=利益」と考えました。一番賢いリスクのかけ方は、自分たちのリスクは少ないが世間から見たらリスクが高いと思われる分野に投資をすることです。そのためにはマーケティング調査を充分に行うことが必要となり、それは自分たちの技術を精査することになります。

最初はユニークな商品をつくることでしたが、われわれの戦略はニッチNo.1で、要素技術を組み合わせることです。メカトロニクスは、二人か三人が組むとできます。そうすると競争相手は減ります。それに赤外線を加えたら日本では数人しかいないということになります。従って、クラスターや異業種とどういふふうに関わることで競争を減らしていくか、ということが非常に大事なこととなります。ニッチにしてできるだけ楽な商売をしようとしたことがよかったと思います。

●新規事業分野

滋賀県にはFMラジオ局がなかったので、関西ニュービジネス協議会のメンバーに声をかけ出資をお願いし、ラジオ局を設立しました。今年で10年になり、現状軌道にのっています。また、県内には新聞社もありませんので、地方新聞をつくりたいと思い、皆さんに出資をしていただいと想ったのですが、これはみごと失敗をしました。

自動車産業が好調なので、当社の画像記録技術を車の安全に役立てないかと取り組んでいます。事故のときのショックを危険運転の加速度で診断することなどを手がけています。また、旧本社ビルの空き部屋をセカンドライフサロンとして、シニアの知恵を生かすビジネスマッチングの場をつくっていきたいと思っています。

●総括

事業を進めるにあたっては、売り手良し、買い手良し、世間良しの「三方良し」を理念としています。豊かさとは選択の多様性です。無用の競争はしない、独自のことをやること、リスクをいかに低減させるかがおもしろさと考えています。

行政は提案を待つのではなく、むしろ大きな目標を立てて、この指とまれとなって欲しいと思います。

【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

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™

「それぞれの目的へ向かって ～府立医大の産学連携～」

京都府立医科大学リエゾンオフィス

京都府立医科大学は医学部の1学部のみを有する公立単科大学です。ちまたでは「大学は敷居が高い」と言われることもあり、特に医学部となるとさらに敷居が高いというイメージをお持ちの方がいらっしゃるかもしれませんが、本学において産学連携は非常に活発に行われています。ここでは今年3月に本学のすぐそばにオープンしたインキュベーション施設「クリエイション・コア京都御車」にスポットを当てて、実際に企業と連携しているそれぞれの教員に研究内容を紹介してもらいました。それでは早速、1階から順番に見ていきましょう。

◇ 1階

生体機能分析医学講座 吉川敏一教授・内藤裕二助教授

－生体機能分析医学講座〈(株)島津製作所寄附講座〉研究室

吉川教授、内藤助教授と(株)島津製作所は、2005年6月から寄附講座を設立し、共同研究を開始しました。このたび、クリエイション・コア京都御車内に新しい研究室を開設し、プロテオミクス解析を駆使した疾病バイオマーカーの同定を進めています。21世紀は予防医療の時代とも言われていますが、生活習慣病を予防する上で最も注目されているのが「食」の機能です。伝統的な日本食や食品科学から発見された機能成分に疾病予防効果が期待されているのです。この共同研究プロジェクトでは、血清や組織から抽出したタンパク質ならびに翻訳後修飾を受けたタンパク質を網羅的に解析することにより、予防医学研究に応用できるバイオマーカーを同定し、食品などの有効性を科学的に評価するシステムを確立することを目標に掲げています。現在、世界最高分析能とされている質量分析計 (AXIMA-QIT、AXIMA-CFR) も2台設置され、タンパク質研究に特化した研究を行っています。

◇ 2階

分子病態病理学 伏木信次教授 －(株)クレディアジャパン

産学連携のある集まりで伏木教授と(株)クレディアジャパン

研究所長 池田博士が出会った折、二人が意気投合したのが今日の共同研究の発端です。(株)クレディアジャパンの持つ技術シーズである膜透過技術を医学・医療の領域でどのように応用し得るかに関して双方が繰り返し討論した結果、細胞内に目的物を導入してその機能修飾を行わせる実験系を構築すればシーズのもつポテンシャルを大きく展開できるにちがいないとの共通認識に達しました。本年3月、(株)クレディアジャパンがクリエイション・コア京都御車に入居して以来、地理的に近くなった伏木研究室とは人的交流が一層盛んとなり、共同研究の成果が上りつつあります。本共同研究の目指すところは、難治性疾患の代表とも言うべきヒト神経疾患の治療戦略の一つとしての応用展開であり、医療に革新をもたらすことが大いに期待されますが、当面は基礎的な実験系において、意図する目的を達成するためにどのような工夫が必要かを丹念に研究していきたいと思っております。

感染免疫病態制御学 今西二郎教授

－(有)統合医療企画

(有)統合医療企画は、京都府立医科大学大学院感染免疫病態制御学での研究成果を基に、事業化を図るために2003年12月に設立されました。

統合医療とは、現代西洋医学とそれ以外の医療である補完・代替医療を組み合わせ、疾患の予防、治療、健康維持・増進などを図るものです。本社では、関西を中心とした医療機関に統合

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。
- 色ん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

お問い合わせは

京都銀行 法人金融部

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

医療を導入し、また、次世代型統合医療研究会を設立し、2005年度に京都府より助成金を頂いてモデル事業を構築してきました。その成果を基に、温泉地の旅館と提携したり、万博記念公園での新しい型の統合医療を導入しようとしているところです。

これらの統合医療に必要な要員確保のためにメディカル・アロマセラピー事業として、養成講座を開催しております。さらに、リラクゼーション誘導、ストレス軽減、疲労回復を目指したさまざまな商品(食品、器具、設備など)の研究開発に関して、多くの企業と共同して取り組んでおります。

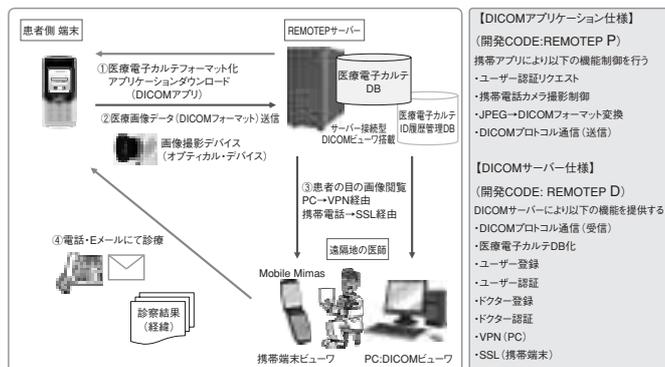
◇ 3 階

視覚機能再生外科学 木下茂教授

—サイナップス・コミュニケーションズ(株)

木下教授とサイナップス・コミュニケーションズ(株)は「次世代ユビキタス遠隔医療(REMOTE P)」の実用性を確認するためのシステム開発及び運用試験・システム検証に関する共同研究を行っております。

REMOTE Pとは、携帯端末向け医療画像伝達システムであり、患者が携帯電話のカメラ機能を用いて自分の眼や皮膚の画像を撮影伝送し、医師による遠隔診断を可能にするソリューションです。



心臓血管・呼吸器機能制御外科学 島田順一講師 —YANCHERS(株)

YANCHERS(株)は、LEDモジュールの応用を中心とした照明システムの企画、開発、販売をおこなうために2005年3月に設立いたしました。新世代の光源について、平成14年度文部科学省の大学発ベンチャー支援事業制度に「21世紀の照明革命」として採用されて開発を進めてきた白色LEDモジュールに関係した研究開発を発端として、「環境にやさしい」「何度でも使用可能な、リサイクルできる」「耐久性も抜群」の半導体光源を、光を取り出しやすい形状と仕組みをそなえたモジュールの形で提案してまいります。LED手術用ゴーグル、LED照明付開創器、LED提灯、などLEDの特性を活かした開発をおこなっております。現在、京都「清水寺」の秋のライトアップにおいて「和」のライトアップに挑戦しています。LEDを見る照明から、LEDで魅せる照明へ、挑戦的創造で夢を実現し、固体照明の応用で明るい未来を拓きたいと思っています。

以上のとおり、共同研究・寄附講座・大学発ベンチャーなど様々な形態で産学連携が進んでおり、ここに紹介した以外にも本学では多くの共同研究等が行われております。「府立医大と共同研究を行いたい」「大学との連携なんてやったことがないからどうしていいかわからない」「大学に相談に行きたいけどちょっと大学は近づきにくい」と思っておられる企業の方がおられましたら、お気軽にリエゾンオフィスまでご連絡ください。

【お問い合わせ先】

京都府立医科大学 リエゾンオフィス

〒602-8566 京都市上京区河原町通広小路 上る梶井町465
TEL:075-251-5208 FAX:075-211-7093
E-mail:kikaku01@koto.kpu-m.ac.jp

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

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。



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