

クリエイティブ京都TM & T

Nov. 2006

11

No. 017

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

中小企業総合展2006	1 ▶ 2
ニューヨーク国際ギフトフェア2006	3 ▶ 4
起業家フォーラム2006	5 ▶ 6
産学公連携	7 ▶ 8
設備貸与制度	9 ▶ 10
お客様相談室事例紹介	11
お知らせ	12
受発注コーナー	13 ▶ 14
京都発/我が社の強み	15
京都陶磁器釉薬研究会	16
新素材・加工技術セミナー	17
研究報告から	18 ▶ 19
新規導入設備紹介	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

中小企業総合展2006 In Tokyo

市場創造と販路開拓による中小企業の経営革新の促進



京都から6社が出展！
皆様のご来場をお待ちしております。



「中小企業総合展」は、優れた製品・技術やビジネスモデル等を有する中小企業が広く展示することにより、販路開拓先、事業連携先となり得る他の出展者や来場者とのマッチングを行う機会を創出することを目的とした総合見本市です。

是非ともご来場いただき、京都から参加する中小企業の優秀な技術や製品等をご覧ください。

また、本展示会については、財団ホームページ「Virtual展示会」においても、ご紹介しておりますので、ご覧ください。(http://www.ki21.jp/tenji/index.html)

東京会場

開催日時	2006.11.29(水)～12.1(金) 10:00～17:00 (最終日16:00終了)
開催場所	東京ビッグサイト 東1・2ホール 東京都江東区有明 (http://www.bigsight.jp/)
出展区分	環境・エネルギー／新製造技術・製品／IT／生活サービス／ビジネス支援／加工技術・部品／他

(有)イーダブルシステム

イーダブルシステムは触覚センサを提供します

所在地：〒619-0232 京都府相楽郡精華町桜が丘一丁目9-1

代表者：代表取締役 森元 賢一

T E L : 050-5000-9193

F A X : 050-5000-9193

資本金：500万円

担当部署：

担当者：森元 賢一

U R L : http://www.ewsystem.co.jp

E-mail : info@ewsystem.co.jp



P R ● 安価な圧力面センサーを開発いたしました。触れた位置と圧力を同時に検知できます。そのセンサー応用システムを提案します。
特殊ペンが不要で、筆圧を検知できるパソコンの入力装置を展示します。

出展品 ● 1. タブレット
2. 触覚センサー応用装置

栄進電機(株)

感動する音と光との出会いをご提供

所在地：〒602-8061 京都市上京区油小路中立売下ル
甲斐守町97 西陣IT路地内

代表者：事業本部長 大野 博郷

T E L : 075-415-7702

F A X : 075-415-7704

資本金：1,000万円

従業員：3人

担当部署：営業

担当者：大野 博郷

U R L : http://www.ei-international.jp

E-mail : eiinte@ei-international.jp



P R ● 貼付型・軽量小型圧電スピーカー。音と光の先端技術を融合した「京のあかり、響」。(IC制御によるゆらぎ表現)。(音周波数帯域と同調の照明)。携帯型ワイヤレススピーカー。PZT搭載骨伝導スピーカー

出展品 ● 1. 超小型・貼付型圧電スピーカー
2. 音と光の先端技術融合商品
3. 小型軽量“響”スピーカー
4. PZT骨伝導スピーカー
5. ラウドスピーカー

(株)加地 けいはんなR&Dセンター

医療福祉から自動車レースまで幅広く活用されているEXGEL

所在地：〒619-0237 京都府相楽郡精華町光台3-2-7

代表者：代表取締役 小川 國男

TEL：0774-98-2633

FAX：0774-95-3853

資本金：9,955万円

従業員：74人

担当部署：取締役マーケティング
本部長

担当者：小川 要

URL：<http://www.kaji-web.co.jp/>

E-mail：k_ogawa@kaji-web.co.jp



PR ● EXGEL (エクスジェル) を素材単体ではなく、様々な素材と組み合わせ最終製品まで社内生産し販売しています。企画、設計から型製作、縫製まで一貫した“高度なものづくり”を目指し、2006年春には京都府下学研都市に研究開発拠点を新設。併せて工場移転増設を行い、次なるステップに挑戦しています。

出展品 ● 独自開発した超柔軟合成ゴムEXGEL (エクスジェル) は、衝撃吸収力がウレタンフォームの5~10倍程度高く、また高い体圧分散特性を持つことから、医療福祉分野のクッション材として高い評価を得ています。

京仏具(株)小堀

マンションに一人住まい用の小型仏壇・厨子(仏壇の原点)の普及

所在地：〒600-8159 京都市下京区烏丸通正面上る

代表者：取締役社長 小堀 賢一

TEL：075-341-4121

FAX：075-341-4128

資本金：6,000万円

従業員：84人

担当部署：本店

担当者：大八木 秀典

URL：<http://www.kobori.co.jp/>

E-mail：Info@Kobori.co.jp



PR ● こころの荘厳さを表現した新しい厨子の提案です。日本古来から伝わる厨子を現代の生活空間にマッチするように捉えなおし、お仏壇に代わって宗教・宗派と関係なく、自分の心のよりどころ、祈りの場を演出するものとして使って頂ければと思います。

出展品 ● 1. 仏壇の原点「天平厨子」
2. インテリア仏壇「OZUSHI」
3. 新型仏壇「校倉(あぜくら)」
4. LEDを採用した新しいお灯明「あかり」

(株)積進

難作材・小物複雑形状・大物精密部品はお任せ下さい!

所在地：〒627-0042 京都府京丹後市峰山町長岡1750-1

代表者：代表取締役 田中 隆司

TEL：0772-62-1020

FAX：0772-62-6000

資本金：4,800万円

従業員：90人

担当部署：専務取締役

担当者：田中 安隆

URL：<http://www.sekishin.co.jp/>

E-mail：info@kyoto.sekishin.co.jp



PR ● 同時5軸マシニングセンタで加工した複雑形状のサンプルを多数展示します。また、完成した製品サンプルだけではなく、実際にマシニングセンタで加工中の映像も公開します。過去に製作した装置の写真も展示予定です。

出展品 ● 1. 難削材加工品サンプル(チタン・タングステン)
2. 複雑形状加工品サンプル(インペラ、他)
3. 過去に加工した大物加工品の写真・DVD映像
4. 過去に製作した装置の写真・DVD映像

(株)松菱製作所

世界中でたった1つだけのオンリーワン冷蔵庫を設計製作致します

所在地：〒611-0041 京都府宇治市槇島町島前2

代表者：代表取締役 松岡 正

TEL：0774-23-5121

FAX：0774-23-7851

資本金：1,000万円

従業員：8人

担当部署：

担当者：松岡 洋子

URL：<http://www.matubisi.co.jp>

E-mail：matubisi@jeans.ocn.ne.jp



PR ● ワインセラーとは、温度14度湿度70%を常に保ち振動にも配慮し高級感溢れる美しさを持つ製品です。我々は業務用冷蔵庫を開発製造し続けて47年、研究と経験で開発した温度湿度一定管理の冷蔵装置を設置し京都の格子戸をイメージしたワインセラーを出展いたします。

出展品 ● 商標登録申請中のワインセラー京

【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

(財)京都産業21 KIIC会員交流会「Kyoohoo?!(キョフー)」

ニューヨーク国際ギフトフェア2006 夏 出展参加報告

(財)京都産業21 KIIC会員交流会事業である、京都の伝統産業を中心とした企業グループ「Kyoohoo?!(キョフー) JFKプロジェクト」が、世界最大規模の「New York International Gift Fair 2006 夏(ニューヨーク国際ギフトフェア)」(以下NYIGF)に日本貿易振興機構(ジェトロ)の「平成18年度地場産業等展示事業」の支援を受け、2006年冬に引き続き3回目の出展をして成果をあげましたのでご報告します。

当初は、2007年冬に開催されるフェア出展を目指していたのですが、2006年冬商戦に向けて最もギフト市場が活況になる夏出展に参加してみてもどうかというジェトロからの助言もあり、急ぎよ、出展を決めました。

顧客であるバイヤーがまず、関心を持ってブースに来ていただくには、出展場所や出展規模、ブースレイアウトがかなり重要な要素となります。今回はThe Jacob K.Javits Convention Centerのメイン会場で、JAPANブース(「キョフー」とジェトロ NYブースが一体となった形)として、6小間分の出展ができました。

ブースレイアウトは、過去の経験を活かし、バイヤーが入りやすく、日本の雰囲気と高級感を出すような設計にして、日本で製作したパーテーションを使い、商品ディスプレイは、通路からも商品を手にとり確認できるようにしました。実際のディスプレイの準備作業には、棚を新しく購入したり、バイヤーの立場に立った商品を陳列するために予想以上に時間がかかりましたが、なんとか開催当日までには間に合いました。また、京都の伝統工芸品がどのように使われているかを理解していただくために、京都の観光を紹介するビデオも放映しました。



ディスプレイの出来栄を心配していましたが、米国マーケティングコーディネーターのMIRA Design三浦氏の評価も高く、お



お客様の流れもスムーズであり、他のブース関係者からも褒めの言葉をいただきました。

その甲斐があつてか、初日(8月13日(日))の朝から終了間際まで、バイヤーが途絶えることはありませんでした。初日は比較的大手のバイヤーが多く、本気で良い商品を見極めるために何度も商品を見に来るとの現地スタッフの予想どおり、大手アートギャラリー、美術館などのバイヤーが何度もブースに来ました。2日目は月曜日という事もあり、SOHOにある有名企業や大手百貨店のNY市内のバイヤーが訪れました。私たちも現地スタッフと一緒に、初日から必死で商品の売り込みをした結果、2日目までに成約金額は、様々な商品を1社で約4,000ドルを成約した企業を含め34,000ドルに達しました。

また、現地新聞、雑誌等の各方面の記者からの取材があり、現地新聞の『週間NY生活』に掲載されるなど、「キョフー」の活動を大いにアピールする事ができました。

最終日に「キョフー」ブースを搬出する最中でも、バイヤーが商談に来るほど盛況で、5日間を通し多くのバイヤーと交流する事ができましたので、日本の商品を代表する京都の商品に対して、興味・関心が高いことを改めて直接肌で感じる機会となりました。そして、今回の最大の成果は“多くの優良なバイヤーとの出会い”でした。これからも、優良なバイヤーから活きた情報を得るようにネットワークを強めながら、お客様のニーズを的確に把握して、京都の伝統技術・技能を盛り込んだ商品づくりにつとめ、「キョフー」のブランド化を推進していきたいと考えています。

今後、解決しなければならな



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/

い多くの課題(為替リスク回避、商品物流の改善、商品構成の再構築など)がありますが、「キョフー」ブランドの展開、広くは京都ブランドの情報発信に繋げるために、継続してNYIGFIに出展し、「キョフー」の知名度を上げ、自立した事業化に結びつけていきたいと思ひます。

Kyohoo?! JFKプロジェクト

会長 (株)マルタカ 代表取締役 林 利治 より報告

今回のNYIGFIは、「キョフー」として節目の出展となりました。と言うのも、本展示会初回より受けていたジェットロの支援が今回で終了し、次回からは自力での出展になること、また、このプロジェクトの始まりである2001年のロサンゼルスで行なわれたジャパンエキスポの出展から数えて5年目になることです。

殆どの参加企業が輸出経験の無いなか、この5年間継続して例会を開き、会の中で試行錯誤し、また多くの方々から助言を頂きながら、ひとつひとつの問題を解決してきました。そして今回は今までの経験を生かした結果を出せたと自負しています。

まず第一に価格設定の問題です。京都の良いものなら売れるのではという考えもあり、単純に国内価格に経費を載せ、市場の価格からはかけ離れた商品が多くありました。それを展示会ごとに調整して行き、今回は価格に関してのクレームは無くなりました。

第二にディスプレイの問題です。当初より「キョフー」で一つのブースとして考えてきましたが、出展する多くの企業の様々な商品があるために、ディスプレイにも大変苦労しました。初回は本当にごちゃごちゃした感じでしたが、今回はすっきりと見やすく、また統一感も出すことが出来ました。

第三は採算性です。今回の展示会でリピーターが増え、また優良バイヤーと取引出来るようになり、今まで以上に内容のある商談が出来ました。その結果、参加企業の数社は少なくとも経費分はペイ出来るようになったことです。

今回のNYIGFIは今までの中でも一番手応えを感じる事が出来ました。それにはジェットロ大阪、ジェットロニューヨークをはじめ、米国のMIRA Design、イタリア人デザイナー、京都府商工部の皆さん、(財)京都産業21、そしてイースト・コースト・モーション(米国Kyohoo?!代理店)の協力無しには成しえませんでした。協力いただいた全ての皆さんへ感謝



したいと思ひます。

「キョフー」の活動はまだまだ続けて行きますし、それには今後越えなければいけない壁、解決しなければいけない問題も数多く抱えています。その為にも今まで築いてきた「キョフー」メンバー間の絆をより強力なものにし、またその輪を広げ、皆で協力しながら前進していきたいと思ひます。



概要

- 日程 2006年8月11日(金)~8月17日(木)
・搬入2日(2006年8月11日~12日)
・会期5日間(2006年8月13日~8月17日)
- 場所 The Jacob K.Javits Convention Center
(米国ニューヨーク)
- 出展企業 11社

会社名	業種	会社名	業種
(株)マルタカ	ふるしき	舞衣夢	和雑貨
ベルエキップ(有)	京畳	(株)橋本光巖堂	表具
(株)鈴木松風堂	和紙	(有)松園	和装関連
(株)小堀	京仏壇仏具	(有)谷口清雅堂	清水焼
京のくすり屋	アロマ商品	(株)井助商店	漆器
(株)木村桜士堂	京人形		

- 米国ニューヨーク販売代理店 East Coast Motion
(イースト コースト モーション)

商談結果

- 商談件数 749件
- 成約件数 214件
- 成約金額 約65,600ドル(1\$=115円) 7,544千円
- 成約見込件数 221件
- 成約見込金額 約170,400ドル(1\$=115円) 19,569千円
- 合計 約236,000ドル(1\$=115円) 27,140千円

【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 連携推進部

TEL:075-315-9425 FAX:075-314-4720
E-mail:suishin@ki21.jp



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

「起業家フォーラム2006」開催される

主催:京都市・財団法人京都産業21

平成18年9月30日(土)京都市リサーチパークにおいて、「起業家フォーラム2006」が開催され、起業をめざす多くの参加者が集いました。

株式会社タンク 代表取締役社長 増田紀彦氏の基調講演に続き、京都商工会議所 中小企業経営相談センター所長 坂口俊一氏の講演が行われました。

基調講演

「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!～



株式会社タンク
代表取締役社長
増田 紀彦 氏

プロフィール

1959年生まれ。'87年株式会社タンク設立。
'97年月刊「アントレ」創刊に参加。経済産業省後援プロジェクト・ドリームゲートの「ビジネスアイデア&プラン」ナビゲータや厚生労働省・女性起業家支援検討委員、中小企業大学校講師などを務める。著書に『正しく儲ける「起業術」』（アスコム）、『起業・独立の強化書』（朝日新聞社）。ほか共著も多数。

●独立を実現させる原動力も、立ち上げたビジネスを成功させる武器も、金ではない。価値を生み出す知恵である

・仮に金があっても、ないものと思って知恵を出せ

お金は使ってしまうと、それきりです。人間の信頼関係や知恵は、使えば使うほど強固になります。事業を立ち上げ成功させるのは「考える癖」・「いい答えを出す頭脳」、そして「他人の力」。事業は助けあえる仲間がいて成長します。夢はお金で買うものではありません。熱い思いと知恵を生み出す力は、夢と志です。熱い思いをもって事業を立ち上げた人には、必ず助けてくれる人が現れます。思いは伝わるものです。このような認識を前提として起業を考えてください。

●小さくても強いビジネスを展開している先輩起業家に学ぼう

1.徹底節約

150円のお好み焼き屋「屋台屋」:大阪から新潟県・長岡市の会社に就職した23歳の男性が退社して、事業を立ち上げました。彼は長岡の高校生をターゲットに、150円のお好み焼き屋「屋台屋」をはじめました。開業場所は、不動産屋を通さず自分が狙いをつけた3高校の通学路にあった元美容室で、オーナーに直談判して借り受けました。店内の設備工事などは、新潟県内の関連業者20数社から見積りを取り、徹底的に開業資金を節約しました。高校生をターゲットとしたマーケティング発想で、単価150円の中で利益がでる初期投資、原価を割り出しました。そして、魅力的な売価のお好み焼きは、飛ぶように売れ成功しています。

2.部分削除

ヘアサロン「オンリーカットゾーン」:10～15分のヘアカットのみで、それ以外のサービスはない美容院が東京・青山にあります。開業資金は400万円でした。青山においてその資金で開業できた理由は、ヘアカットだけのため排水設備や水周りが不要であること、路面店ではなく一般のオフィスビルで開業することにより、物件に対する取得費を大幅に抑えることができたことにあります。料金は1000円とし、精算はレジ業務を省略した券売機で行っています。都市の忙しい女性をターゲットとした美容室として成功をおさめています。

3.新モデル

英会話レッスン&国内留学紹介「LEC」:教室は米軍基地に務めているアメリカ人の家、先生はそこの奥様です。基地内はまさにアメリカで勉強している気分になれるため人気を呼びました。ターゲットは、時間がありお金のある若い女性です。ステイコー

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。

スや1週間の留学、パーティを催すなどして成功をおさめています。

● **小さくても強いビジネスを構築するには、「誰に売るのか」をよく考え、そこにアイデアを集中させること**

ビジネスは、誰に、何を、どう売るか、という3つの問いに対する答えの組み合わせでできています。ミスマッチしていると「ヒット商品」になりません。これからは「誰に売るのか」をよく考えることが大事です。ぜひ、みなさんには「小さくても、強いビジネスを起こそう」ということのでがんばってほしいと思います。

「失敗しない創業のために」

～創業支援実務者の本音トーク～



京都商工会議所
中小企業経営相談センター
所長 坂口 俊一 氏

プロフィール

1968年オムロン株式会社(当時立石電機)中央研究所入社。電子機器開発設計、技術企画(新事業開発)などに従事。2000年10月より京都商工会議所へ出向。2005年4月より現職。中小企業支援(ベンチャー支援、経営革新支援)、雇用対策事業、地域活性化事業等を担当。

2006年6月6日 日本新事業支援機関協議会 第3回JANBO Awards最優秀支援者賞受賞。

● **創業にあたっての心構え**

創業時の失敗は、ほとんど無知と調査不足に集約されます。創業する時、「本当にやりたいことなのか」「成功すると思うか」「好きか」「腕に自信はあるか」など、続けられる「何か」をもっていることが重要です。

創業準備については、サービス業や飲食関連などの事業をはじめの方は、多くの人に会って1000枚ほど名刺を集めなければならないと思います。1000枚集めて30パーセントぐらいの人が、お客様になってくれる可能性があります。また、支援機関とうまくお付き合いをすることも必要です。

次に事業計画書ですが、100回ぐらいはプレゼンテーションをする必要があります。100回程度行なうと、計画書が練られ、奥行がでできます。そして、プレゼンテーションで説明した数多くの人の中からお客様ができるケースがあります。できるだけ

多くの人たちにプランを説明することが成功の要因になります。セミナーや講座は後に懇親会やパーティがあるものを選びます。これが1000枚の名刺を集めることに役立ちます。

● **支援機関について**

京都府は製造業への資金助成を多く行っています。また、京都市の中小企業支援センターは第2創業的なことへ支援をしています。そして、商工会議所はベンチャービジネスのスタートアップの支援を行っています。また、会社情報をたくさん持っていますので、販路拡大などに役立つと思います。

● **M&A、営業権の買収について**

商工会議所は、小さなビジネスの売り買いをあっせんする会社と契約しています。そして、M&Aの相手を探す手伝いをしています。

● **企業OB人材の活用について**

ベンチャー企業などの事業運営において、知識・調査などの人手の足りないところを、豊富な経験と低額費用のOB人材を活用することで、失敗リスクを減らせることができます。商工会議所はこのようなお手伝いも行っています。

● **事業計画の作成について**

事業計画は、3年間分をつくる必要があると思います。いろんなケースを想定して3案は必要です。計画書を見せる相手によって内容を少し変えます。ベンチャーキャピタルに見せる時は、成長性をアピールした計画案にして、銀行に見せる時は、安定性を重視した計画案にします。また、計画書の中に支援者を記入しておく方が有利です。

● **法人化の考え方**

会社をつくる場合については、これは成り行きで考えていいと思います。人が増えてくれば税金対策上法人にせざるをえなくなります。ビジネスの状況にあわせて、必要なときに必要な組織にすればいいと思います。

いろいろな人の話を聞いていただき、無知で失敗しないように、また、当たり前のことをきっちりやっていたら失敗することはないので頑張ってください。



【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 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

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

研究成果を地域へ～京都府立大学の産学連携シーズの紹介

京都府立大学 地域学術調査研究センター

京都府立大学は、地域に根ざす公立大学として、京都府における地域研究等において多くの成果を蓄積してきました。文学部、福祉社会学部、人間環境学部、農学部の4学部及びそれぞれの大学院に約150名の教員が所属し、様々な分野の研究を行っており、バイオテクノロジー等の産業と関係の深い分野でも活発な研究が行われています。

また、その成果を府民に還元することを目的として、本センターにおいて、冊子「研究者データ一覧」の作成、本学ホームページでの公開等を行っています。

今回は、その中から第5回産学官連携推進会議にも出展した3つの研究グループの研究内容を御紹介します。

○バイオプラズモニクス研究チーム

(人間環境学部 石田昭人助教授 E-mail:a.ishida@kpu.ac.jp)

本研究室では、金や銀の表面に局在する光であるプラズモンを使って、光をマイクロメートルの更に1/1,000のナノメートルを単位とする微小サイズの空間(ナノスペース)に局在させることにより、分光分析や形質転換葉緑体の反応に応用する研究を展開しています。

ガラス基板上の金薄膜に形成した光波長サイズの微小開口(ナノホール)の内部や、光波長サイズの微小突起(ナノコーン)の先端には表面プラズモンによる増強電



場が局在されており、これをナノスペースでの蛍光分析の場として応用する次のような提案・実証を行っています。

マイクロ流路内に組み込んだ20個のナノホールからの蛍光強度の時間変化を観測することにより、免疫分析では広範囲の濃度で良好な直線性が得られ、遺伝子分析も可能であった。また、ナノコーンを多数規則配列したナノコーンアレイ上における蛍光免疫分析においても、平滑金基板に比較して数倍もの蛍光強度が得られた。

これらの技術は、現在遺伝子の機能解析等に用いられているDNAやタンパクのマイクロアレイの密度を数倍も高密度化する「ナノアレイ」の実現への応用が期待されます。

○植物オルガネラ工学グループ

(人間環境学部 椎名隆教授 E-mail:shiina@kpu.ac.jp)

最近、細胞生物学分野ではオルガネラ(細胞内小器官)の機能解明と応用が注目を集めています。植物オルガネラゲノム工

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

学は、葉緑体などの植物オルガネラに有用タンパク質を大量に発現させる遺伝子組換え技術です。

葉緑体は独自のゲノムを有するうえに細胞内に多数存在するため、核ゲノムと比較して組換え遺伝子の発現効率が圧倒的に高く、しかも、核ゲノムの形質転換とは異なり、組換え遺伝子の花粉を介した外部への拡散の危険がないという環境安全性にも優れた、きわめて大きな特長をもっています。これらの理由から、葉緑体ゲノムの組替えによって、インシュリンやワクチンなどの有用物質を、光合成によって大量生産させる「葉緑体工場」の実現が期待されています。

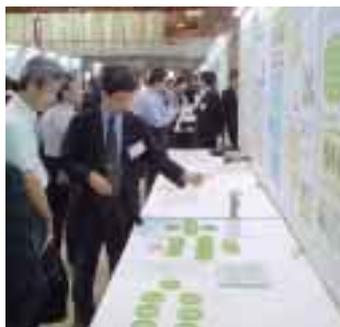
この葉緑体工場の実現には、葉緑体に組み込んだ外部遺伝子を効率よく発現させるための鍵となる転写因子(シグマ因子)の解明が不可欠ですが、本研究室では、このシグマ因子について集中的に研究を展開し、現在、他の研究グループをリードする成果をあげています。

○植物バイオグループ

(大学院農学研究科 増村威宏講師、森田重人助手)

E-mail:masumura@kpu.ac.jp)

「穀類の胚乳工学を用いた新しい機能性食品の開発」
イネやコムギなどのイネ科の胚乳組織は人類の生存を担う最重要細胞です。そこで、胚乳組織が持つ強力な貯蔵機能に着目し、種子形成の分子機構を明ら



かにすること、及び、遺伝子工学的手法を用いて、有用機能性物質(例:ヒトインターフェロン、コムギグルテン、トウガラシカプサイシンなど)を高度に集積したイネ科胚乳組織を作出し、高付加価値で予防医学的効果が期待される新規機能性食品を開発することを目標に研究を展開しています。

また、地球規模の温暖化、乾燥化が深刻化する中で、農作物の乾燥耐性、塩ストレス耐性を向上させることが課題となっています。そこで、遺伝子工学的手法により高温・低温・乾燥・塩害等の環境ストレス耐性を向上させた植物の開発にも取り組んでいます。

今回ご紹介した3研究グループ以外にも人間環境学部、大学院農学研究科では産業界の皆さんとの連携が望める研究が行われていますので、お気軽に下記の連絡先までお問い合わせ下さい。

また、今回紹介しました3研究室を含め、複数の研究室での共同研究も積極的に行われており、去る10月26日には、本学(椎名隆教授、増村威宏講師など)、京都府農業資源研究センター、バイオテクノロジー関連企業等の産学公連携による植物バイオ分野の研究の推進を目的として京都府植物バイオテク談話会を設立し、第1回植物バイオテクシンポジウム「植物バイオテクの現状と展望」を開催したところです。同会では今後も連携推進のために定期的にシンポジウム等の開催を予定しており、また、関係企業等のご参加を募っております。

連絡先:同会事務局(京都府農業資源研究センター基礎研究部 遺伝子工学研究室) TEL:0774-93-3526

【お問い合わせ先】

京都府立大学地域学術調査研究センター
(事務局:庶務課企画総務係)

TEL:075-703-5102 FAX:075-703-5149
E-mail:kikacho@kpu.ac.jp
URL:http://www.kpu.ac.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

2006年10月から変わりました!!

連帯保証人は、原則1名で申込みを受付けします!

(法人企業は代表者・個人企業は申込者本人以外の方)

企業の方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。

詳しくは、設備導入支援グループまでお問い合わせください。

設備貸与制度を利用すると・・・

- 信用保証協会の保証枠外、金融機関借入枠外で利用できるため、運転資金やその他の資金調達に余裕がきます!
- 割賦損料率・リース料率は固定なので、安心して長期事業計画が立てられます!

区 分	割 賦	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名以下の企業も利用可能です。 その場合、一定の制限がありますので詳しくはお問い合わせください。 [事業実績が1年未満の場合は、原則として商工会議所、商工会、商工会連合会の経営指導員による経営指導を6ヶ月以上受けていることが条件になります。]	
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) 新品に限ります。 リースの場合は、再販可能なものに限ります。(オーダー製品、構築物に付随するもの等は対象外)	
対象設備の金額 (消費税込)	事業実績が1年以上あれば100万円~6,000万円/年度まで利用可能です。 [事業実績が1年未満の場合は、50万円~3,000万円/年度]	
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	■原則、法人企業の場合は、代表者1人(年齢が満70歳以上のときは、原則後継者を追加してください) 個人企業の場合は、申込者本人を除き1人でお申し込みいただけます。 ■なお、審査委員会で、追加連帯保証人・担保を求められることがあります。	
設 備 導 入 時 期	審査委員会は、原則月1回開催しています。 当月15日までに申し込みいただくと翌月の審査委員会に上程します。 お申し込みから設備導入日(契約日)まで約50日かかります。(お急ぎの場合は、ご相談ください)	

可能性に挑み、未来に貢献します。

Partners in progress

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

お客様の
声

新たな顧客開拓と社員教育のために 新設備を導入



川並鉄工株式会社
代表取締役 川並 宏造 氏

所在地 ● 京都市南区東九条西山町10番地
TEL ● 075-681-1704
FAX ● 075-681-1705
業 種 ● 大型機械部品切削加工
URL ● <http://www.joho-kyoto.or.jp/~kawanami/>
Eメール ● kawanami@aurora.ocn.ne.jp

●事業の概要について

当社は、液晶製造装置や自動車関連製造装置等、各種機械装置の大型部品の一貫製作を行っています。お客様からの注文は多岐に渡り、同じお客様でも依頼されるテーマが違うため多品種少量の部品加工がほとんどです。

●経営理念・ポリシーについて

当社の経営理念は、2003年に作成した「私たちは仕事を通じて[感動]し、[成長]し、[創意]をもって社会に貢献する」です。

ポリシーは、お客様が困っていらっしゃることに積極的に取り組むことです。言い換えれば、「知恵」を使って仕事がしたいということです。この考え方が経営理念の精神につながっています。

●新たな価値創造について

お客様にQCD(品質・コスト・納期)は提供できて当たり前だと考えています。それに加えて、当社では、お客様にとって心地よいおもてなしをいかにするかに価値をみています。個々の仕事に対する提案力や問題解決能力、トラブルが起こった時の対応力などを製品に付加することによって、お客様から信頼され、リピーターになっていただけていると考えています。

また、協力会社と仕事をする場合、主従の関係ではなく、情報を共有するフラットな関係で仕事を進めています。ときには協力会社の

お客様にまで依頼をして、当社のお客様の問題を解決するということさえあります。このような仕事を通して、お互い知恵も付き、良好な人間関係、信頼関係が構築できます。大型切削加工にこだわらず、自らのネットワークを駆使して提案していくことにより、お客様から「川並鉄工に聞いてみたら何か良い知恵が出てくるかもしれない」と期待していただけるようになるのが目標です。

●今回の設備導入のねらいについて

今回導入した門型五面加工機によって、異形状の大物切削加工が早くできるようになる等の効果はもちろんありますが、本当のねらいは、通常の稼働以外で仮説に基づいた加工実験を行い、従業員を育てることにあります。例えば、異業種である建築業界向けに、いったい何ができるか実験し、サンプル提案をしていくなど、従来の加工技術に磨きをかけていこうと思っています。また、新しい試みをしていくことによって新しい顧客の創造ができると考えています。

●財団法人京都産業21に対する期待・要望など

京都産業21には、一企業として、さらにグループ活動を通して、その時々をサポートしていただきました。共に知恵を出し合い、一緒に歩んできた経験や人のつながりが財産になっています。今後もそれらを大切にしながら、パートナーとして共に新しい課題に取り組んでいただけることを望んでいます。



【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

 **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〉

