

クリエイティブ京都TM & T

Dec. 2006

12

No. 018

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
異業種京都まつり2006	3 ▶ 4
山城ものづくり企業オンリーワン倶楽部	5 ▶ 6
民事再生法について	7 ▶ 8
設備貸与制度	9 ▶ 10
受発注コーナー	11 ▶ 12
産学公連携	13 ▶ 15
環境講演会	16
オープンソースソフトウェア研究会	17
同志社大学・けいはんな産学交流会	18
相談事例紹介等	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

薄膜技術で世界の産業科学に貢献する

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、京都発ベンチャー企業として半導体薄膜製造装置などで、グローバルな事業展開を行っているサムコ株式会社代表取締役社長 辻 理氏のお話を伺いました。



プロフィール

京都生れ。1965年分析機器メーカー入社。京都大学薬学部で研究に従事し、今日標準分析法とされる有機微量分析法を開発。1976年米国NASAエームス研究所研究員。1979年(株)サムコインターナショナル研究所[現、サムコ(株)]設立。分析化学、プラズマ化学に関する多数の論文及び著書があり、最近ではベンチャー起業論、ハイテク企業の経営戦略に関する著作も執筆。[(財)京都産業21理事、京都市ベンチャービジネス目利き委員会委員、中小企業庁技術評価委員、京都大学大学院・同志社大学大学院非常勤講師など]

サムコ株式会社
代表取締役社長
辻 理 氏

●事業の概要

当社は、1979年(昭和54年)最先端の薄膜形成装置および加工装置を世界の技術者と研究者に提供することを目的に設立しました。社名のサムコ(SAMCO)の由来はSemiconductor and Materials Companyで、半導体と材料開発の分野で躍進していくことを意味しています。

主要製品は半導体電子部品の製造に必要なナノ(10億分の1)メートルレベルの薄膜を形成するCVD(化学的気相成長)装置、ドライエッチング装置、ドライ洗浄装置などで、最先端の製品群を研究開発用から量産用まで幅広く取りそろえており、これらの製品は国内、国外の主要な半導体メーカーの工場、研究施設で使用されています。

●会社の歴史、これまでの歩みをふり返って

当社は、1979年自動車2台分のスペースのガレージで創業し、日本初のアモルファスシリコン薄膜形成装置を開発しました。販売先である大手半導体・電子部品メーカーは保守的で、当社の製品が良い製品であることは分かっていますが、実績がないということだけでなかなか取引をしてくれませんでした。しかし、1980年初めに米国の大手メーカーからの発注があり、その後インテル、モトローラ、アイビーエムなどに納入しました。米国の大手企業が採用したことにより、当社の信用がうまれ、国内の大手エレクトロニクスメーカーと取引ができるようになりました。

そして、業績は順調に伸びていきましたが、1990年代半ばに第1の踊り場にさしかかりました。当社の技術評価は高かったのですが、製品の種類が多すぎたこととマーケットが絞り込まれて

いませんでした。そこで、事業戦略として、広く生産されているシリコンの半導体とは異なる発光ダイオード、半導体レーザーなど化合物半導体の分野に市場を絞り込みました。選択と集中を行ったのです。戦略のもうひとつとして、5年後に株式を公開することを掲げました。そして、2001年5月にジャスダックに上場しました。上場の狙いは、間接金融から直接金融へと資金調達の流れを変えること、知名度を上げ、人材の確保や社員の目標設定を明確にすることでした。

2000年頃にITバブルが崩壊し、第2の踊り場にさしかかりました。これまで当社の製品シェアは、R&D(研究開発)市場では国内外で70%を獲得しており、さらに業容を拡大するためには、これまでのR&D市場には限界があり、生産用途の分野に進出することにしました。量産用のシリーズ製品を約3年前から開発し、市場にアプローチしPRをしてきました。それが本年初めから功を奏して納入実績ができてきました。今後はこの分野にも力を注いで行きます。

社名も2004年に株式会社サムコインターナショナル研究所からサムコ株式会社に変更しました。新しい生産機器事業部をつくり、製品のアフターサービス体制を構築、現在第3の成長期に入ってきたと考えています。

●海外展開

当社は創業当初からグローバルにビジネスを展開しています。現在、売上げの25~30%が海外での販売です。北米、中国、韓国、台湾、最近ではインド、ヨーロッパなどで販売を行っています。海外拠点は、米国、台湾、中国、シンガポール、英国にあります。研究開発には積極的に取り組み、日米欧三極体制のグローバルな研究開発拠点を確立しています。

現在、研究開発の拠点は京都本社のほか、米国のシリコンバレーにオプトフィルムズ研究所があります。この研究所は約20年前に設立しています。また、英国のケンブリッジ大学内に研究所を開設し、社員を派遣しています。最近では、中国・北京清華大学での共同研究を始めることになりました。海外においても研究所を設立したのは、当社の歴史に起因します。創業当時、人材も設備も十分ありませんでしたが、それでもハイテクで最先端技

術がなぜ生まれたかという、自分達には少々アイデアがありました。その知を実証する場所が大学の研究室でした。高価な研究設備を使用させていただき、多くの共同論文を発表するなどして活発に産学連携を展開することができました。

●会社の経営戦略

ビジネスは市場や技術をどう見極めるかということです。すなわち、ポジショニングということです。既存の大手の半導体製造装置メーカーは、DRAM、フラッシュメモリなどの分野の事業を行っています。これらの製品はマーケットが大きいのですが、当社は、そのような大きなマーケットを狙っていません。市場は小さくても高い技術力を要するMEMS(マイクロマシン)、青色LEDなど新プロセス・新材料の分野の事業を狙うということです。この戦略は決して間違っていないと思います。技術レベルが相当高く、マーケットは大きくない方が新規参入を防ぐことができます。すなわち市場・技術・製品のポジショニングをしっかりやることが重要となります。

当社の事業の中心は、薄膜を形成する装置、薄膜を加工する装置、薄膜表面を洗浄する装置の3つに分類されます。その薄膜を形成したり加工したりする技術は半導体製品を製造する分野の技術です。その中でも化合物半導体というシリコンにはない新しいタイプの分野のビジネスに特化しています。

●経営理念

当社は、薄膜技術で世界の産業科学に貢献するということを企業のミッションとしています。また同時に、当社は創業当初から市場を海外に求めてグローバル化を志向しています。まさにベンチャー精神が求められるわけです。また、経営としては企業規模を追わず質の高い企業を目指しています。社内においては、キーワードとして、勇気・創造・勤勉を掲げています。事業経営には、小さな勇気が必要です。新しいことにチャレンジすることも勇気です。あるいは、上司に直言することも勇気です。創造は名前の通り創造的で・革新的でなくてはなりません。次に勤勉ですが、勤勉の精神を持ち続けなければならないと考えています。有意義な仕事をして対価をいただく根底には真面目に楽しく仕事をするのが大切だと考えています。

●京都発ベンチャー企業として

当社はベンチャー企業といわれているのですが、人、モノ、金がなくとも情報・技術があれば業を起こすことができると考えます。京都の南部地域は起業の条件が揃っています。周囲にはベンチャービジネスから成長した先輩企業がたくさんあります。また、多くの大学があり産学連携などにおいても恵まれています。

そして、京都人は人のまねをしない創造性・独自性など進取の気風があります。また、逆説的になりますが、京都はものづくりにおいてはハンディの多いところではあります。例えば地価が高い。通常このような地価の高い地域で製造業は向いていません。しかし、地価が安く、そして、人件費が安い地域で事業を行わないと付加価値がでないというのは、経営者の能力や創造力が問われることになると思います。京都企業は、今までいろんな制約や悪条件をバネにして成長してきたのです。条件の良くなかったことがプラスに作用したと考えています。

また、当社は特に、ものづくりに精通した企業ではありません。今後もアウトソーシングで事業展開して行く考えです。京都南部に集積している機械金属加工、精密部品加工の優良企業と共業させて頂くことを前提としています。これら中小企業は京都の大きな強みであり、京都の大きな財産だと思います。

●社長としての今後の目標、抱負など

当社は現在第3の成長期に入ってきたと考えています。今後さらに5年ほどかけて、もうひと回り大きく事業を拡大して行きたいと思っています。とくに、ナノテクノロジー、バイオ、エネルギー、環境リサイクルなどに取り組んで行きたいと考えています。環境リサイクルにおいては、すでに特定フロン安定固定化、再利用技術の開発や、DLC膜コーティングによるプラスチックボトルの事業化の実績もあります。当社の持つコア技術の「薄膜」という技術を活用して先端産業の事業を拡大していこうと考えています。

●財団法人京都産業21に期待すること

行政や財団にお願いしたいことは、新しい分野や事業にチャレンジする人や企業に対して、「支援」というと資金ということになるのですが、それだけでなく精神的な意味で応援団であってほしいと思います。がんばった企業を称える、無形の応援が起業家を励ますことになるとと思います。



2006異業種交流・新連携フォーラム近畿ブロック大会 in 京都

第10回異業種京都まつり開催

異業種交流活動の促進を目的とした第10回異業種京都まつりを「みんなでコラボおもしろ交流」をテーマに10月26日(木) 京都全日空ホテルで開催しました。

企業および異業種交流グループ等によるテーブル交流会を中心に、基調講演、パネルディスカッション、情報化プラザなど充実した内容で、約1,000名の参加者が交流を深めました。

テーブル交流会

テーブル交流会では、IT企業から伝統産業までの様々な業種の企業・異業種グループ、団体、学校、支援機関(82小間)が出展しました。各出展者は、自慢の商品出展や事業・技術の紹介を始め、新商品・新技術の発表・販促・商談の場、そして市場開拓、起業の場として、活発なビジネス交流が行われました。また、産学・業種・業態などの垣根をこえた熱い交流がおこなわれました。



基調講演



「伝統の中の“しなやか”な革新」

吉忠株式会社 代表取締役 吉田忠嗣氏

●当社の精神と理念

当社は明治8年に曾祖父が呉服商として創業しました。創業社長の理念は「人を大切にする経営」で、これは現在でも当社の社是であり、経営理念です。2代目社長の理念は、「利益は社会や大衆に還元していかなければならない」というものでした。

私は4代目で、3代目の先代社長から会社の決断の歴史を何度も聞いてきました。時代は変化しており、伝統もその時代の流れに柔軟に対応していくことが必要で、過去の事業のやり方に固執し改革を怠ると企業は衰退に向かいます。しかし、伝統を重んじていくべき部分が多々あることも事実です。すなわち伝統は伝統として維持していく信念と、必要な部分には改革を加えていく柔軟な姿勢を併せ持つことが必要なのです。

●当社の危機と革新

当社の130年の歴史において何回かの経営危機がありましたが、いずれも伝統の中の革新と呼べる改革によってクリアしてきました。

大正大恐慌の際は、株式会社化とそれに伴う社員持ち株制度の導入で、2年で立ち直ることができました。

第二次世界大戦後の復興の中、京都では5本の指に入った「呉服の吉忠」という看板を捨て、洋装へ180度の営業方針の転換を行いました。先見性があったのか洋装に特化してから数年で和装の業績を超えました。また、それと前後して非繊維であるマネキン製作の事業を開始しました。こちらは赤字の時期もありましたが、海外企業買収により、現在では当社の総売上上の50%を超えるまでになっています。

昭和47年、オイルショックを機に売上の伸びがストップしました。それまでの1社体制を16社にまで分社化し、経営の効率化と社員全体の意識の高揚が進んだことから危機を脱することができました。

そして、バブル崩壊後の現在は分社化した子会社を今度は集合させ、ぜい肉を取り経営を効率化しています。今後は非繊維部門の売上を伸ばしていくことが、生き残っていくための方向性であると考えています。売上ですでにコア事業の繊維部門を超える状態となっています。当社のコア事業の考え方は、売上の多さや従事している社員の人数ではなく、長年の伝統と実績、そして築いてきた信頼です。当社は繊維で創業し繊維で実績を作ってきましたので、繊維で築いた信頼はこれからも維持していかなければなりません。その中で、今後の飛躍のためにはマネキンやLEDなど非繊維部門にも経営資源を投下していくことが、正しい方向であると思います。伝統を守りつつ、今後も、しなやかに革新を推進していきたいと考えています。

新連携パネルディスカッション

「企業連携とは?～企業連携体構築の“きっかけ”～」

中小企業活性化の施策として新連携支援制度が整備され、活用する企業が増えています。4人のパネラーを講師に迎え、阪南大学の大槻眞一氏のコーディネートでパネルディスカッションが行われ、制度の特徴や仕組みの紹介、活用していくためのポイントや連携体として活動していくための心がけについて各パネラーから積極的な発言がありました。

●制度の仕組みや支援内容

近畿経済産業局の玉野直毅氏から新連携の根拠法である「中小企業新事業活動促進法」の解説があり、中小企業が連携により相

互に経営資源を補完し、高付加価値化を実現する新連携を支援して行く仕組みが話されました。また、該当しそうな案件を発掘してブラッシュアップし、認定できる計画に仕上げていくことや、フォローアップとして問題点を解決しながら企業の支援を続けて行く制度の説明がありました。

●企業の事例発表

株式会社アウラの野々村道信氏から、平成17年度に事業化・市場化支援事業の認定を受けた革の織物「緞綴（おどし-しころ）」について説明がありました。特に、ものづくりの尊厳を失いかけている中、どんなに良いものを作っても市場に受け入れられなければ、作り手の自己満足に終わってしまう。事業にかかわる全ての人々が平等の関係になる様な交流が必要であるとの発表がありました。

続いて京都せんい試作ねっとの塩見昇氏から、平成18年度に連携体構築支援事業で補助を受けている活動内容について説明がありました。これまではメイドイン京都と言うこだわりで“ふんどし”などを作ってきたが、次の段階としては新メンバーを加えての事業化認定が目標であるなど、企業連携に踏み切る動機、連携体を構築する上で苦労した点や今後の取組みについてお話がありました。

●連携活動のポイント

有限会社ダイコンサルティングの坂田岳史氏から企業連携の構成要素について説明があり、新連携のステージとしては「交流会レベル」「連携初期」「連携体構築」「ビジネス展開」の4つがあること、取組みを始めるのは簡単だが最終的なステージに至るまでには相当のブラッシュアップが必要であるとのアドバイスがありました。



情報化プラザ



知って得する「ひかり電話」活用法

西日本電信電話株式会社 ソリューション営業本部 主査 細井直樹氏

わが国のインターネットの利用状況は、約62%（H16年度実績）です。そのインターネットを活用した電話サービスがIP電話・「ひかり電話」です。

●「ひかり電話」の料金：従来と異なり電話から電話への距離に依存しない料金体系であるため、全国一律3分8.5円、携帯電話への通話では、1分17円と経済的です。また、「ひかり電話オフィスタイプ」の場合、同一会社名で契約された回線内での通話は無料です（西日本エリア限定）。

●コストシュミレーション：3～8回線利用している企業の場合、通信費は、1ヶ月あたり平均約12.6万円を要しています。「ひかり電話オフィスタイプ」を利用すると、約7.56万円のコスト削減でき、市外通話が多い

企業では、さらにメリットがでると予想されます。

●モバイルIPセントレックス：社内にIP携帯電話用無線LANアンテナを設置することにより、1台のIP携帯電話を社内では内線電話、社外では携帯電話として利用できます。

お客様へ電話をかける場合、「ひかり電話」回線を利用するために安い電話料金で通話できます。お客様からの電話はIP携帯電話へ直接かかってきますので、社内・社外を問わず、すぐに対応が可能になります。また、無線で通信を行っているため、オフィスの模様替え時の配線工事也不要です。IP携帯電話と社内LANを連動すれば、会議中や外出先からでもスケジュール・在庫などの確認ができます。

【お問い合わせ先】

（財）京都産業21 連携推進部

TEL:075-315-8677 FAX:075-314-4720
E-mail:renkei@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>

「山城ものづくり企業オンリーワン倶楽部」設立記念意見交換会、開催される

主催：京都府山城広域振興局、財団法人京都産業21

平成18年10月5日(木) 宇治市産業振興センターにおいて、山城ものづくり企業オンリーワン倶楽部設立記念意見交換会が開催されました。京都府山城広域振興局長 地上進氏のあいさつにはじまり、記念講演会、そして、山城ものづくり企業オンリーワン倶楽部参加企業9社の代表等による意見交換会が行われました。

記念講演

「我が社のオンリーワンへの道」

トップス東大阪会長、東大阪元気印の会会長
(株)タカコ代表取締役社長 石崎義公氏



●創業の頃

私は、滋賀県・信楽近郊の多羅尾という村で生まれました。そこに高香山という山があり、故郷の山の名を社名にしました。29歳の時、東大阪の貸し工場においてひとりで事業を始めました。起業する前は、自動車関連部品製造会社で生産技術を担当するサラリーマンでした。

創業時の事業は、作業工具を製作しアメリカに販売することでした。その後、オランダの大学の先生から提案を受け、むずかしいといわれていた斜板式ピストンポンプの量産化を実現する事業へと転換しました。

油圧式トランスミッションを一般に普及させるためのポンプとモーターを開発することが新しい事業の始まりでした。その製品は、建設機械、農業用機械、船舶、航空機などに使われています。

●ハノーバメッセで独自の技術を世界に問う

ピストンポンプの事業を始めた頃、試作品をもって国内の有力メーカーに売り込みにいきましたが、どこの企業も話を聞いて

くれませんでした。困り果てて、世界で一番大きな見本市であるハノーバメッセへ、銀行から融資を受けて出展したところ、スウェーデンのボルボ社のエンジニアから3個の発注があり、納品しました。東大阪の匠の技術をもった世界一の職人たちに図面の各工程を分けて製作を依頼しました。その後さらに100個納品し、それから、ドイツ・ボッシュ社、アメリカ・キャタピラー社からも試作の依頼がきました。これら外国の企業は、当社の企業規模や工場の有無などを一切聞きませんでした。要は、QCD(品質・価格・納期)がきっちり守られていればいいという姿勢でした。

●直接取引で開発情報を得る

その後、自社技術の開発もあり量産化が軌道に乗り、これらの製品は航空機や建設機械メーカーなどに採用され、キャタピラー社との取引も始まりました。ほとんどの会社が取引に関して子会社との取引を要求・指示してきました。しかし、ニーズに的確にこたえるためには、子会社とか商社との取引ではなく、お客様と直接の取引が必要という当社の理念にこだわり、説得して了承を得ました。以後、世界中で多くの企業との取引がありますが、すべて直接取引で商社販売は1社もありません。このことは、製品に関する新しい情報を直接得ることができることから、新商品の開発に大変有利に働きました。

そして、当社のピストンを組み込んだ商品が欧米から相次いで発売されました。そのうち、日本企業にもその製品を製造している企業は当社だということが知られ、日本の大手メーカーとの取引も始まるようになりました。現在、当社製品は欧米で70～90%、日本で80%のシェアを持っています。ビジネスの立ち

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。

上げには、新しく開発した商品を世の中の人にいかにかに知っていただくかが大事なことです。良い技術や発明はたくさんありますが、その技術や発明をビジネスにすることができていないのです。そのことは、技術を発明することと同じぐらいパワーがいると思います。

●新本社には研究開発から試作現場まである

京都府精華町に新設した本社の中で研究開発や試作を行っています。世界の開発スピードについていくために、図面ができれば、その日に試作をすることになっています。また、量産してから失敗すれば会社を潰すことになります。特に当社が製作しているような内蔵部品は、100万個製造して1個の不良品を出すことも許されず、品質をしっかり作り込めるかどうかをシュミレーションしてからでないと発売ができません。人間の生命にかかわる重要保安部品を製造していますので品質が全てです。

●アメリカ・カンザス州に工場建設

アメリカへの進出は、多くの金融機関から融資を断られました。私のひとつの夢でした。1996年ディーゼルエンジンの廃ガス規制がありましたが、それをどのアメリカ企業もクリアしていませんでした。私は、高圧ポンプの仕組みをディーゼルエンジンに搭載したら、廃ガス規制をクリアできるのではないかと考えたのです。その時、当社のビジネスプランに理解を示してくれた金融機関が1社現れ、無担保で融資を受けて工場建設を実現しました。客先ゼロで、アメリカの真ん中のカンザス州に進出しました。

●優秀な人材確保のメリットを享受

アメリカでは、MIT（マサチューセッツ工科大学）やハーバード大学を卒業した優秀な工業系の学生が、シカゴやデトロイトなど企業の集中しているところで働いていますが、出身がカンザス州という人も結構います。しかし、地元に戻って仕事をしなくても職場がありませんでした。そのため、親からの情報などでカンザス州に当社ができることが伝わると、優秀な人材が集まりました。

●最後に

当社の最大の顧客は、ドイツのロバート・ボッシュ社です。この会社には世界中で7,000社のサプライヤーがあります。当社はこの会社から過去2年間で1,800万本のパーツを納入して不良品がゼロということで表彰されました。ものづくりにおいては、品質に最大の配慮がなければ市場においてシェアを取ることはできません。またオンリーワン企業にはなれません。

日常、社員に対しては、技術を人に伝えるにはマニュアル化、形式化できる力が必要である、単なる職人ではなくテクノロジスト・知識労働者であってほしいと言っています。そして、“ものづくり立社を目指そう”を合言葉にがんばっています。

今後、京都から、この倶楽部から、オンリーワン商品を開発した立派な会社が生まれることを期待しています。

◆意見交換会

意見交換会では、山城ものづくり企業オンリーワン倶楽部9社の代表が出席し、各企業の事業内容、方向性及び課題などについて意見交換を行いました。また、意見交換に加わった石崎義公社長からアドバイスやヒントになるお話をいただきました。

参加企業9社は以下の通りです。

(有)イーダブルシステム〈精華町〉、(株)オーグラム・デザイン〈宇治市〉、(有)サン・ユニット・カンパニー〈久御山町〉、秀峰自動機(株)〈宇治市〉、(有)シバタシステムサービス〈宇治市〉、濱田プレス工業(株)〈宇治田原町〉、プラスコート(株)〈久御山町〉、(株)ミツワ製作所〈山城町〉、(株)モスネットジャパン〈精華町〉



【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



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
◆ブライダルサロン
◆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/>

民事再生法について

平成11年、中小企業等に再建しやすい法的枠組みを提供することなどを目的とした「民事再生法」が成立し、翌年には一部改正がなされました。その概要について、当財団の顧問弁護士である勝山 勉氏に解説をしていただきます。



弁護士
勝山 勉氏

プロフィール

昭和7年生まれ。同志社大学卒業。元農林漁業金融公庫近畿支店顧問弁護士。日本電産（株）顧問弁護士を経て、現在、京都府農業協同組合中央会顧問弁護士、日本電産（株）社外監査役、財団法人京都産業21顧問弁護士を務める。

1. 民事再生法の存在理由と構造

（1）存在理由

債務者の支払能力の低下は、債権者に回収について不安を与えるだけでなく、それが不能になると、取引社会を支える「信用制度」を揺るがす事になり、国家としてその事態を放置することが許されなくなります。

それ故、アメリカ合衆国においては、移民法と破産法はアメリカ合衆国に共通する連邦法の対象である事を憲法（第1条8節4項）で宣言し、それを受けて連邦破産法（破産手続、定期収入のある個人の債務整理手続、再建手続を含む）が連邦議会で制定されました。この事は我が国の倒産法制の一つである民事再生法が、「当該債務者とその債権者との間の民事上の権利関係を適切に調整する」事により、取引社会に生じた信用不安の立て直しを図る手続として存在することを示すものと考えます。

（2）構造

①民事再生法を支える2本の柱

民事再生法は、破産原因を持つ経済的に破綻している個人債務者の経済的な立て直しを目的としていた和議法に代わり、経済的に窮境にある個人と法人との「事業又は経済生活の再生を図ること」を目的とする再建型倒産処理手続として平成11年に成立しました。（以下、『通常の再生』という。）

②二つの特則

その後、平成12年に民事再生法の一部改正がなされ、

『通常の再生』に二つの特則が追加されました。一つは「小規模個人再生と給与所得者等再生」（以下、『個人再生』という。）です。

もう一つは、「個人の住宅ローン債権の元利金全額の分割返済」（以下、『住宅ローンの返済』という。）の特則です。

『住宅ローンの返済』は、個人の住宅に抵当権が付され、再生手続開始決定により期限の利益を喪失し抵当権実行の状態にあるのを、期限の利益を喪失する前の状態に回復し、再生計画に定める特別条項に従って弁済を継続している限り、住宅に設定された抵当権の実行を回避する事ができる制度です。

それ故、個人に関する再生計画の実行を支える特則として、それは『通常の再生』、『個人再生』の個人のいずれにも適用される事から、『通常の再生』・『個人再生』の2本の柱の地盤に相当する制度であると言えます。

2. 『通常の再生』と『個人再生』の主な流れ

（1）基本的な流れ

再生手続は、債務者が事業の運営・管理及び処分する権利を原則として継続しながら、債権者の権利を変更する条項（債権の減免・期限の猶予等）等を内容とする再生計画案を作成し、債権者の法定多数の同意により可決された再生計画に基づいて債務者の事業又は経済生活の再生を図る手続です。

（2）『通常の再生』の流れ

①手続の開始原因

①債務者に破産の原因たる事実の生ずるおそれがあること。

②事業の継続に著しい支障をきたすことなく弁済期にある債務を弁済することができないこと。いわゆる債務を弁済し、あるいはそのために資金を調達しようとするれば、事業の継続に著しい支障をきたす場合

でも、手続の開始原因になるという趣旨です。

②申立権者

手続の開始原因を、①を理由とする場合は債務者と債権者が申立権者となりますが、②を理由とする場合は債務者のみとなり、債権者の申立は認められません。

③申立書の添付書面のうち重要とされる書面

『通常の再生』は「事業の再生を図ること」を目的にしますので、事業の財務内容を示す財産目録と並んで、複式簿記に従った貸借対照表・損益計算書（申立の日前3年以内に作成されたもの）が求められます。

④手続開始決定の効力

①再生財団の形成

事業体の所有と経営の分離が求められることから、事業体を債務者の財産から独立した再生財団として構成することが求められます。

②再生財団の運営・管理及び処分

再生手続が開始された後も、債務者は原則としてその業務を遂行し、又はその財産を管理もしくは処分する権利を有することに変わりはありません。

その点、株式会社が更生手続の開始決定を受けた場合、管財人によって、更生会社の業務及び財産の管理がなされるのとは大きな違いがあります。

③債権者の権利行使の制限

債権者は、再生計画の効力が生ずるまでは、再生財団より弁済又は担保の設定を受けてはならないとされ（個別的権利行使の禁止の原則）、再生計画が効力を生じた後は、再生計画により変更された権利の内容に従って弁済を受ける事になります。

⑤事業の再生－債務超過になる場合

①純資産ですべての負債の返済に充当しても足りない場合を債務超過と言います。

その場合、借入金を再生計画により免除してもらい、債務超過の状態の解消を図り事業の破綻を回避することが第一です。

②次に、再生計画では、免除されない債権の返済が義務付けられていることから、将来の事業活動による剰余金の取得が見込まれなくてはなりません。

その手法として行われるのが、株式会社における「資本金の額の減少」（会社法第447条）の手続です。

「資本金額の減少」は、会社債権者の担保として社内に留保すべき会社財産の基準額を引き下げる事により、社外に流出する資金を作り出し、それによって再生計画上の債権の弁済に充当するという事です。再生のためには欠かせない手続です。

（3）『個人再生』の流れ

①個人の再生及びその特色

①小規模再生は、将来において継続的に又は反復して収入のある個人債務者がその対象となり、また給与所得者等再生にあつては給与又はこれに類する収入のある者が対象となります。そしてそれらの収入に対し、法定の弁済額の支払いが確保できているかどうか、再生計画を作成する上で検討されなければなりません。

それ故、『個人再生』は、『通常の再生』のように事業体である再生財団の機能を将来高める事により事業の再生を図るのではなく、それは一定の収入の上になされる配分の在り方に、債務者個人の経済的再生の鍵があるという考えなのです。

②また、『個人再生』にあつては弁済額が法定されているために、積極的に再生計画案に対し、同意・不同意の意思を示す債権者集会の必要性を認めないところに、特色があると言えます。

3.最近の事例－民事再生法第49条の適用

民事再生法の成立に伴い廃止された和議法には、未履行の双務契約に関する破産法第59条が準用されていなかったため、再生手続開始決定後も和議法と同様に相手方の債務不履行を理由に解除できるとの考えから、契約を解除された事例に出会いました。

それは大正11年に成立した和議法が廃止にいたるまでの84年の間、個人再生の手続としての座を占めてきたことの結果かもしれません。

しかし、再生手続開始決定後の未履行の双務契約の解除は、民事再生法第49条により、相手方である債務者に解除権の行使が認められても、債務不履行を理由に解除を求めた債権者には、解除権の行使が認められていないことに留意していただきたいと思います。

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ので、運転資金やその他の資金調達に余裕ができます!

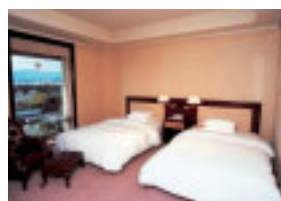
■割賦損料率・リース料率は固定なので、安心して長期事業計画が立てられます!

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)	

二条城のほとりに、寛ぎがある。



古都の風情薫る
二条城を正面に、
気品と優雅さの精神で
皆様をお迎えいたします。



旅の疲れを忘れさせる
ゆとりの寛ぎをお約束。
サロンのような安らぎを
ご満喫いただけます。



和・洋・中・鉄板焼など
彩りゆたかに勢揃い。
味の贅、時の贅を心ゆくまで
ご堪能ください。

二条城のほとりに
京都全日空ホテル
<http://www.ana-hkyoto.com>

ご予約・お問い合わせは ☎(075) 231-1155

地下鉄東西線「二条城前」駅 2番出口より徒歩1分



シャトルバス運行中

JR京都駅八条口 → 京都全日空ホテル 毎時00、15、30、45分 (8:00～19:45)
京都全日空ホテル → JR京都駅八条口 毎時05、20、35、50分 (8:05～19:50)

ナノレベルの鏡面加工技術を駆使し さらなる発展を期す



(株)金山精機製作所

代表取締役 金山 隆 氏

所在地 ● 京都市山科区川田清水焼団地町4-9

TEL ● 075-591-5031 (代)

FAX ● 075-591-5145

URL ● <http://www.kanayamajapan.com>

業 種 ● 超精密部品加工

●事業概要について

当社は、半導体製造設備部品、パワーデバイス関連部品、ターボ分子ポンプ用部品、注油器、超精密加工用治工具などを製造しています。素材から切削加工・超精密鏡面加工・マイクロショットピーニング加工・組立・調整・検査までを一貫生産できる体制を築いています。製品はクリーンルーム内での製造によりナノメートルレベルの表面仕上を行っています。また、特殊鋼材の精密加工も得意としています。

●強みについて

当社のコア技術はナノレベルの鏡面加工です。ナノレベルのフラット面を作るため、厚みや深さ等お客様からの高い精度要求にもおこたえできます。そのような技術やノウハウ、一貫生産フローを社内確立していることが強みだと思っています。

●社是について

社是は、やはり会社は人と人とが関わりあって作っていくものだとの考えから、「誠実・友愛・情熱」として

「誠実」とは、従業員やお客様、地域に対して誠実



に対応するという意味であり、「友愛」とは、金山精機製作所という大きな船に共に乗っている仲間として助け合っているという意味であり、「情熱」とは、仕事に対してやらされているという意識ではなく、自分の成長につながるものとして捉え、情熱をもって取り組もうという意味です。これを基本に経営理念をたて、社員証に記載し、お客様、取引先など当社を取り巻く多くの人たちに対して理念を実践するように心がけています。

●今回の貸与制度を活用された理由について

老朽設備の更新が中心だった頃は、自己資金で設備導入をしていましたが、現在、将来的な事業拡大のため、老朽設備の更新に加え生産力アップや品質向上のため新規設備の導入が必要になってきています。その場合、自己資金や1ヶ所からの資金借入れでは制限がありますし、様々なリスクや問題が発生してきます。そこで、資金を供給していただける先を多種多様に開拓していくことは、経営者として極めて重要なことです。このような考えのもと、今回、(財)京都産業21の設備貸与制度を活用することにしました。

設備貸与制度の手続きなどに関しては、まず84枚の支払手形の発行が大変でしたが、その作業をすることで制度を受ける実感がわき、また責任を痛感することができました。

●今回の設備導入のメリットについて

今回、立型マシニングセンタを導入した理由は2つあります。一つは、他社と同じ精度のものをつくっていたら価格競争に巻き込まれて苦しくなるため、より精度の高い製品づくりを目指し、高送り切削加工が可能な最新の機械を導入しました。もう一つは、年数をかけて開拓してきた新しい取引をこれから事業の柱にしていこうため、生産設備を増強することが不可欠になったのです。

そして導入の結果、大幅な品質向上と生産力アップを実現することができました。お客様からの要求精度にこたえる製品を安定的に供給していけるものと思います。

今後の事業展開の大きな弾みになると確信しています。

【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〉

受発注あっせんについて

このコーナーについては、事業推進部 市場開拓グループまでお問い合わせください。

なお、あっせんを受けられた企業は、その結果についてご連絡ください。

市場開拓グループ TEL.075-315-8590

(本情報の有効期限は1月10日までとさせていただきます)

—— 本コーナーに掲載をご希望の方は、上記市場開拓グループまでご連絡ください。掲載は無料です。 ——

発注コーナー

業種 No.	発注品目	加工内容	地 域 資 本 金 従 業 員	必要設備	数 量	金 額	希望地域	支払条件	運搬等・希望
機-1	精密小物部品(アルミ、SUS、鉄)	汎用旋盤・汎用フライス加工	京都市上京区 1000万円 34名	汎用旋盤・汎用フライス他	1~10/lot	話合い	近畿北陸希望	20日 翌20日支払、 全額現金	自社にて加工できる工場を希望、運搬話し合い、継続希望
機-2	自動化・省力化機械部品の切削加工・板金加工(アルミ、鉄、ステン等)		京都市南区 1000万円 15名	汎用・NCフライス、汎用・NC旋盤、MC等関連設備一式	多品種小ロット (1~100個)	話合い	近畿圏希望	月末日 翌月末日支払、 10万円手形120日	運搬受注側、材料支給無し、継続取引希望
機-3	自動化機械のAutoCADによる機械設計		京都市南区 1000万円 15名	AutoCAD	話合い	話合い	不問	月末日 翌月末日支払、 10万円手形120日	運搬受注側、継続取引希望
機-4	LPガス用バーナーキャップ(真鍮)	切削加工	大阪府守口市 4000万円 70名	関連設備一式	話合い	話合い	不問	20日 翌15日支払、 手形60%120日	運搬受注側、材料支給無し、継続取引希望
機-5	精密機械部品	切削加工	京都市南区 1000万円 30名	MC、NC旋盤、NCフライス盤他	話合い	話合い	不問	月末日 翌月末日支払、 全額現金	運搬受注側持ち、継続取引希望
機-6	精密小物部品	切削加工	京都市伏見区 500万円 18名	小物NC旋盤	10~30個	話合い	不問	月末日 翌月25日支払、 全額現金	運搬受注側持ち、材料支給有償、継続取引
織-1	ウェディングドレス	裁断~縫製~仕上(ミシン縫製)	京都市中京区 9600万円 130名	関連設備一式	10~50着/月	話合い	不問	25日 翌月10日支払、 全額現金	希望地域不問、パターン有り、運搬片持ち、継続取引希望、内職加工先持ち企業・特殊ミシン(メロー)可能企業を要選
織-2	ウェディングドレス	裁断~縫製	京都市右京区 10億7159万円 230名	関連設備一式	10~50着/月	話合い	不問	月末日 翌月末日支払、 全額現金	継続取引希望、運搬発注側持ち
織-3	紳士Yシャツ	縫放し	京都市下京区 300万円 6名	関連設備一式	3~6枚/lot	話合い	市内近郊	月25日 当月末日支払、 全額現金	材料無償支給

受注コーナー

業種 No.	加工内容	主要加工 (生産) 品 目	地 域 資 本 金 従 業 員	主要設備	希望取引条件等	希望地域	備 考
機-1	産業用ロボット・自動制御装置の設計~加工~組立~機械配線及び制御盤		京都府久御山町 300万円 6名	半自動溶接機、汎用フライス、2.5tフォークリフト	話合い	府内	運搬可能
機-2	MC・汎用フライスによる精密機械加工(アルミ、鉄、ステン、チタン他)	半導体関連装置部品、包装機等	京都市南区 300万円 5名	立型MC3台、汎用フライス4台、CAD/CAM1台、汎用旋盤1台他	試作品~量産品	京都・滋賀・大阪	運搬可能
機-3	精密金型設計製作、プレス加工(小物部品)中心に治工具、機械部品、板金加工等に力を入れています。	半導体関連装置部品・電機部品の精密機械加工・精密金型設計製作(アルミ、ステン、鉄、銅他)	京都府久御山町 600万円 9名	縦型MC、フライス、成形平面研削盤、自動プレス(25~80t)、縦型スケールミル、タッピング、横型タッピングボール盤、投影機、CAD/CAM他	話合い	京都府内	経験30年、お客様のニーズを取り入れた金型の設計製作から金型の部品加工また機械加工においても全て内部で行い お客様に提出しています。
機-4	産業用機械部品の小物MC加工(溶接対応可能)、アルミ・SUS・鉄他		京都市南区 600万円 1名	マシニングセンター、NC旋盤他	話合い	京都・滋賀・大阪	継続取引希望
機-5	液晶製造装置・産業用ロボット・省力化装置等精密部品の切削加工・溶接加工一式(アルミ・鉄・ステン・真鍮)		京都市南区 500万円 21名	汎用旋盤5台、NC旋盤3台、汎用フライス3台、MC6台、アルゴン溶接機5台他	単品~中ロット	不問	運搬可能、切削加工から真空機器部品のアルゴン溶接加工までできる。