

クリエイティブ京都^{M&T}

Mar. 2007

03

No. 021

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
京都ビジネス交流フェア2007	3 ▶ 4
京都中小企業技術大賞受賞企業紹介	5 ▶ 6
企業紹介	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
3次元 CAD/CAM/CAEの活用	16
京都府中小企業技術センター協力会	17
研究報告から	18
技術トレンド寄稿	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

印刷会社からコミュニケーションカンパニーへ

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、京都産業の発展に向けてさまざまな活動を行っています。このシリーズでは、当財団の理事の皆様が培ってこられた経験や斬新なアイデアなどをご紹介していますが、今回は、情報化の進展の中で、印刷会社からコンテンツ制作、WEB制作、CD-ROM・DVD出版などデジタルメディア分野への業態変革を行ってきた株式会社太洋堂代表取締役社長 瀧 静子氏のお話をお伺いしました。



株式会社太洋堂
代表取締役社長
瀧 静子 氏

プロフィール

京都市生まれ。1977年株式会社太洋堂入社、取締役経理部長就任。1990年代表取締役社長就任。

[京都府印刷工業組合理事、社団法人右京納税協会理事、財団法人京都産業21理事など]

●事業の概要について

日本・上海にて企画デザインからDTPによる編集・組版を行い、印刷自体はパートナー工場に発注しています。印刷以外ではWEB制作、CD-ROM・DVD出版、デジタル映像分野などのデジタルメディア展開、その他ネットワーク・システムソリューション関係を主な業務内容としております。

メディア・ジャンルにとらわれることなく、「お客様」と「お客様のお客様」とのコミュニケーションを活性化するための広告ツールを創造していくことが当社の役割だと考えております。

●会社の歴史、これまでの歩みを振り返って

1935年(昭和10年)に京都の烏丸丸太町において、父 瀧徳一が創業致しました。当時は謄写印刷の時代で、手作業の家内工業的なものでした。1948年(昭和23年)に父は42歳の若さで他界し、その後は母と叔父が事業を支えてきました。1960年(昭和35年)にタイプオフセットを導入、近代企業としての基盤が形づくられました。その頃の営業は、毎日お得意先の会社に足しげくお伺いし、商品カタログやマニュアル作成などの印刷物を中心に継続的なお仕事を頂戴しておりました。昭和44年に工場を右京区西院に移転したのも、その近くにお得意先様が集まっていたことによるもので、今もなお、息長くお取引をさせていただいております。

母が他界し、私は1977年(昭和52年)に取締役経理部長として入社しました。それまでは家事やお稽古事で過ごしていた

ので、右も左も分らない状態でしたが、何故かコンピューターには関心を持っており、パソコンの登場を機に、近い将来ぜひとも自社にネットワーク環境を構築し、社のデジタル化を実現したいと思っておりました。

今では嘘のような話ですが、当時は、未だオフィス・コンピューターが主流で、現在とは環境がまったく異なり、印刷会社に活字が無くなることは誰も予測できなかったことと思います。多くの反対意見の中、少しずつパソコンを取り入れ、インターネットが話題になった頃、早速自社のホームページを立ち上げ、世界のだれでも知っている言葉である「LOVE」(<http://www.love.co.jp>)をドメインとして取得致しました。

社内的には、電子組版システムや生産管理ネットワークを導入し、デジタルコンテンツによる事業化を進めてきましたが、新しい市場を開拓するため1995年(平成7年)東京営業所を開設致しました。東京は企業の層も厚く、デジタルカタログ等新しい提案を受入れていただきやすい環境があります。

創業72年の歴史の中で、創業者は人もお金もない状態で、大変な努力とエネルギーが必要であったと思います。「会社30年説」でいえば、現在第3ステージに立ち、「企業継続」という、創業期とは内容が異なる責任と努力が必要と感じています。デジタルコンテンツをベースとしたクロスメディアという現在の方向に至るまで10年間を費やし、今も新しい道に向って走っている最中です。

●経営理念について

当社の創業時からの社是は“三位一体の精神”すなわち、「お取引先へのお役立ち」、「社員の幸福」、「会社の発展」が均衡して向上していくことを理念としています。これを具現化していくため、社内では「コミュニケーション・カンパニーへの成長」という標語を掲げ、お客様とのコミュニケーション、社内のコミュニケー



ションを大切に、お客様のご満足を求め続けること、社員が生き生きとして仕事ができる環境が会社の発展の原動力と考えています。

●会社の経営戦略について

印刷業界は受注産業であり、価格、スピード、品質面での競争という厳しい環境にあります。従前はご用聞き営業で成り立ってきましたが、デジタル化の時代の中でお客様の資産としてのデジタル・データをどのように活用できるかという提案型の営業に力を入れています。

新市場を開拓していくため、「プロセス別 新規顧客開拓部署」を組織し、そこで新規顧客層を把握し、顧客ニーズに対する提案の方向性をリサーチし、営業を行っていくという手法を取り入れております。従来の印刷営業とは異なるノウハウが必要であるため、新しい人材の育成が急務となります。

また、必要なとき、必要な量を迅速にお届けするオンデマンド印刷も手がけていますが、これは用紙の調達、配送、生産工程など全く従来の印刷とは異なるノウハウが必要です。WEB関係では映像制作から派生し、動画配信、音楽配信なども手がけています。

2005年(平成17年)には、グローバルな環境で仕事に取り組みたい、そして生産性をアップさせたいという趣旨から、中国・上海に駐在所を設け、海外へ進出致しました。上海に支社をお持ちのお客様に関しては、現地スタッフ同士がネイティブなコミュニケーションをとることで、よりユーザーに近い感覚のサービスを提供できるようになってきています。

●女性経営者として思うこと

印刷、情報通信分野では多くの女性が活躍しておられます。

女性の感性や細やかさ、優しさが生かされる分野であると思います。女性はこう、男性はどうと決め付けるつもりはありませんが、ビジネスには人間としての優しさや細やかさが必要であり、お客様や社員を大切に、社員の能力を伸びのびと育てることにつながります。しかし、大局的に物事を観て決断するというのも経営には必要です。経営者として自分の思いを貫くという強い志は必要ですが、自分に無いものは他の人の力を借りることがマネジメントの能力であり、特に女性の起業者の方が事業を発展させるためには大切なことと思います。

●京都産業21に期待すること

私自身、会社に入った時は何も分からないまま、旧中小企業振興公社に設備導入の関係で相談に行って丁寧に対応していただき、旧京都産業情報センターでコンピューターのシステム設計について教えていただくなど、応援していただき感謝しています。中小企業者にとっては何でも気軽に相談できる場所であり、専門家の方もいらっしゃるの、より多くの方に活用して欲しいと思っています。3つの団体の統合により、「京都産業21」ができたのですが、旧の各団体とはミッションが全く異なる団体とっておられる方も多いので、中小企業の皆様へもっとPRすることも必要と思います。



【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

『京都ビジネス交流フェア2007』開催

産・学・公が集う！ 京都最大規模のビジネスイベント

2月22日(木)、23日(金)の二日間、京都府ならびに京都産業21の共催により京都市左京区宝ヶ池「国立京都国際会館」において、展示商談、技術展示、企業連携、技術開発、人材採用、国際化対応、試作産業等、中小企業の様々な取り組みを紹介し、京都企業の活動を発展させるため『京都ビジネス交流フェア2007』を開催いたしました。

オープニングセレモニーでは、麻生純京都府副知事の挨拶があり、「京都府では、本年度中小企業応援条例をつくり、中小企業を支援していきます」と述べられました。続いて京都産業21の立石義雄理事長は、「京都の豊かな文化・感性に裏付けられた、京都中小企業の高い製品開発力をみていただきたい」と挨拶いたしました。

フェアのメインイベントである『中小企業展示コーナー』には150社・グループが出展。府内外からメーカー等、5,800名が来場され、活発に商談が繰り広げられました。

多数のご来場、誠にありがとうございました。

日時:2007年2月22日(木)~23日(金) 10:00~17:00 (23日は16:30終了)

会場:国立京都国際会館(京都市左京区宝ヶ池)

主催:京都府、財団法人京都産業21

後援:近畿経済産業局、京都市、京都商工会議所、(社)京都工業会、(社)京都経済同友会

協賛:株式会社イシダ、NTT西日本 京都支店、大阪ガス株式会社、オムロン株式会社、

株式会社京都銀行、京都信用金庫、京都中央信用金庫、社団法人京都府情報産業協会、

サンコール株式会社、株式会社島津製作所、大日本スクリーン製造株式会社、

村田機械株式会社、株式会社村田製作所、ローム株式会社(50音順)



●中小企業展示コーナー

府内中小企業のオリジナル製品、ITや特殊加工技術を駆使した製品などを中心に据えた展示商談会形式にて、全国の主要メーカーや商社などの〈出会い〉の場を設けました。これは、京都企業の事業拡大、新分野・新事業進出のためのビジネスパートナーを広い分野から発掘することを目的としています。2日間の商談件数は1,057件で、会場では活気溢れる商談が行われ、各ブースでは出展者に質問する熱心な来場者の姿が数多く見受けられました。



●技術アライアンスコーナー

自社製品と品質向上(モデルチェンジ)、コスト削減、新商品の企画等のために新技術、新工法を求め他社との連携を模索するメーカー50社と、独自技術の開発等、優秀な技術を持ち提案型営業を得意とする中小企業238社とのマッチングの場を提供しました。開場前には参加者の行列ができ、2日間の商談件数は1,155件(予約制)を数え、中身の濃い商談が繰り広げられました。



●若者と中小企業とのネットワーク構築「プレゼン交流会」

府内ものづくり中小企業などが、就職マッチングを目的に若手求職者に向けて求人のプレゼンテーションを行いました。会場では企業との個別面談の場も設定され、参加者は各企業の担当者からより詳細な内容をきいていました。



●きょうと連携交流ひろば2007

産学公連携や企業連携に積極的に取り組む京都の大学、企業連携グループ、そして金融機関などが、現在の活動内容や成果を展示するとともに、「連携」の活動内容もプレゼンテーションしました。また、来場者及び出展者同士の交流も盛んで、会場のあちこちで新連携やコラボレーションに繋がる話し合いも活発に行われていました。



イベント紹介

2月22日(木)

京都“ぎじゅつ”フォーラム2007

技術開発に成果を上げ、京都産業の発展に貢献した企業等の功績を讃え顕彰する「京都中小企業技術大賞」。今年の大賞は、高性能の金属皮膜抵抗器を開発した進工業株式会社(京都市南区、代表取締役 美和武志氏)が受賞されました。併せて、「多品種混流生産/瞬時切替プレスラインの開発」と題して、株式会社エナミ精機 代表取締役 江波俊明氏による講演がありました。



2007国際化セミナー

アセアン諸国は、中国に次いで重要な市場であり生産拠点ともなっています。中国一国で事業展開するリスクを分散しようとする「チャイナ・プラスワン」戦略として注目されるベトナムとタイ。その最近の動向と投資環境及びEPA/FTAの動きについて、ジェットロ本馬場雄一氏、永井恒太氏による講演がありました。



2月23日(金)

京都試作フォーラム

京都試作センター株式会社の主催、京都試作産業推進会議の共催による同フォーラムは、「世界の自動車開発拠点を狙った挑戦」と題した田中昭文氏(株式会社HIVEC(広島自動車デザイン開発会社)アドバイザー)の講演と6つの試作グループのプレゼンテーションが行われました。



【お問い合わせ先】

(財)京都産業21 産業振興部
マーケティング支援グループ

TEL:075-315-8590 FAX:075-315-9240
E-mail:market@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〉

独自の薄膜生成技術で電子部品の明日を切り拓く進工業

金属皮膜抵抗器の開発で“京都中小企業技術大賞”を受賞!

財団法人京都産業21では、京都産業の技術水準の向上と研究開発に携わる技術者の皆様の努力に報いるため、京都のイメージにふさわしい優れた技術・製品開発を行った中小企業並びに技術者の皆様を顕彰しており、今年度は進工業株式会社が“京都中小企業技術大賞”を受賞されました。そこで今回は、進工業株式会社代表取締役社長 美和武志氏に受賞の対象となった製品や開発の背景にある基本理念などについてお話を伺いました。

会社概要

- 会社名:進工業株式会社
- 所在地:〒601-8177京都市南区上鳥羽馬廻シ町14番地
TEL075-671-7371(代) FAX075-671-7374(代)
- 設立 :昭和39年7月
- 代表者:代表取締役社長 美和武志
- 資本金:9億3185万円
- 事業内容:電子部品の製造ならびに販売
- URL <http://www.susumu.co.jp>

●受賞の対象となった金属皮膜抵抗器の概要について

当社は創業以来、金属皮膜抵抗器をはじめとする薄膜電子部品の開発、製造により、電子工業の基本命題である情報の大量かつ高速な伝達、省スペース、消費電力の削減というテーマに取り組んでいます。当社が取り組んでいます独自の薄膜技術は、電子部品に求められる「軽薄短小」「高機能」などの命題に最適にマッチしています。現在、抵抗器の世界的製造規模は月当たり約300億個ですが、当社はその内の約5億個を製造しているに過ぎません。ほとんどの一般的な抵抗器は材料の印刷、焼成による厚膜タイプで作られています。厚膜抵抗器の膜厚は15~20ミクロン(100分の2ミリ)ですが、当社の開発した金属皮膜抵抗器は1万分の1ミリ程の薄膜を

使用しています。

この様な薄膜技術で抵抗器を製造しているメーカーは、世界的にも少なく、シェアでは60%(国内では80%)以上が当社の製品です。真空内での薄膜技術を駆使して製造した金属皮膜は、性能や信頼性が格段



に高いものになります。今回受賞の対象になりました金属皮膜抵抗器は、従来の薄膜唯一の欠点であった、極めて過酷な環境下で使用された時、稀に起こる「湿度・塩分」などの耐久性の問題点を根本的に解決したものです。例えば、自動車のエンジンルームに組み込まれる回路部品として使用できるようになったのです。現在、自動車分野で採用され高い評価を得ています。その他薄膜の高精度・高安定性を生かし、計測機器や医療機器などにも採用されています。

現在、当社ではこの金属皮膜抵抗器の信頼性試験を実施しています。製造工程からサンプルとして約15万個抜き取り、平均1万時間(約1.2年)の評価を行っていますが、異常の発生はゼロという実績です。すなわち抵抗器としては究極に近い、これ以上望めないほど小さく、しかも高周波の動作が可能で、信頼性が高い製品が誕生

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



したのです。
● **製品開発の背景にある基本理念について**

当社は某電子部品会社からスピンオフした3人の技術者が設立した会社です。技術者としての夢を実現させたいという思いで創業しましたので、他社にない製品開発をする気概が非常に

強くあり、それが継続的に次々と新しい製品を開発することにつながりました。そのような思いを経営の柱に据えたとき、どのようなことが会社に求められるのかということから、基本理念は創業者の小澤壽一郎が中心になり、創業2年後に作成されました。

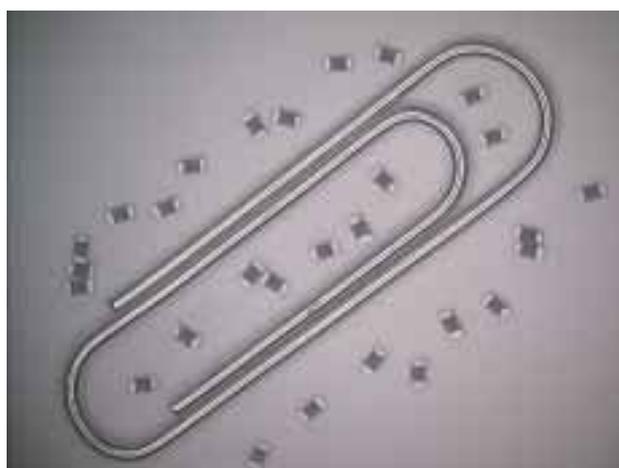
基本理念

1. 全ての社員がその素質と能力を最大限に発揮できる場を提供する。
 - 1-1 独創的な技術と製品により市場を開拓する。
 - 1-2 能力主義の徹底と差別の排除。
 - 1-3 経営参加と経営責任の分担。
2. 会社を取り巻く地域社会や取引先との間に真の意味で対等の関係を築く。
 - 2-1 自己責任を完全に遂行する事により誇りを持つ。
 - 2-2 相手の立場の強弱に関わりなく対等の姿勢と対応を貫く。
 - 2-3 相互互恵主義の原則を追求する。

以上の基本理念は、過去40数年の企業経営の中でいろいろな問題が発生するたびに改正・修正を繰り返し、その作業は現在も続いています。この中でも「独創的な技術と製品により市場を開拓する」という理念は常に実践し、満足できる結果を得ていると思っています。それは当社が取り組んだ分野の仕事が専門的で特殊であったことから、開発した電子部品が、数々のオリジナルを作り続けてきたことによります。

● **環境への取り組みについて**

ヨーロッパでは、RoHS有害物質規制が2005年7月1日より施行されており、当社の製品は全て鉛フリーを含めRoHS指令をクリ



【金属皮膜抵抗器】

アした環境にやさしいものとなっています。

当社の薄膜電子部品を生産するために使用する金属材料は年間わずかなものです。製造過程で必要なエネルギーの消費も極めて少なく、また当社の製品を使っただけが材料の節約、省資源・省エネルギーになります。当社では自社の製品を使っただけとどれほど省資源・省エネになるかを数値化しようという取り組みもはじめています。このように地球環境保全に寄与する企業活動を推進しています。

● **京都の地で創業、事業活動を行っていることについて**

創業ははじまりが京都であったということですが、当社が京都で創業した頃、多くの優良企業が京都から輩出しました。京都の地には歴史的に見て千数百年の歴史の中で培われた伝統産業があります。いまでは伝統産業といっても、当時は最先端の技術であり、ずっと都であり続けた京都は、先進的なことをとりいれる気風が醸造されてきたのです。また地方から京都に出てきて事業を興し成功されている人も多く、京都という土地が新しいことをチャレンジするのに合っているのだと思います。

【お申し込み・お問い合わせ先】

(財)京都産業21 経営革新部 経営企画グループ

TEL:075-315-8848 FAX:075-315-9240
E-mail:keieikikaku@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

職人技を捨て、創造的な仕事をしよう!

～山本精工株式会社の企業内デジタル化への取り組み～



山本精工株式会社
代表取締役副社長 山本 昌作氏

●「怒られる環境」が気づきの環境に一上を目指すのに必要なこと

昨年7月13日の祇園祭の日に、私は、5年目に入る京都試作ネットの2代目の代表理事になりました。山本精工という会社では私を叱る人はいませんが、京都試作ネットでは減茶苦茶に怒られることがあります。代表であっても関係ない。「怒られる」ということはいいことではないのですが、「怒られる環境」があることには喜びがある。指摘されることで、気づかされることある。これからも常に上を目指すうえで、人生最後まで悪あがきをして、勉強したいと思います。

大学卒業後に入社し、あるとき、小さな染色企業から注文を受けました。その社長に「こんな機械を作って欲しい」といわれ、現場にころがるモーターだけを渡されました。そのまま格安で受注しました。10年後に行くと、会社はきれいな建物になり、受付でたずねると「先生、お客様がお見えです」と取り次がれました。失礼ながら、あのと時の社長が「先生」になられたのに驚きました。

そのときに思ったのは、「大学の先生と私達がやっていることはどう違うのか」ということです。決定的に違うのは、大学の先生は、学問として常に知的に試行錯誤で取り組んでおられる。ところが、私達はワーカーとして同じことの繰り返しを、“飯の種”としてやっている。「私達も深く掘り続けると、10年も経てば先生になれるかもしれない。常に新しいことを模索しながら試行錯誤を繰り返し、知的労働をする。刺激を受けながら、どうすれば自分が変わるか」とそのときに思いました。

●ロングテール型について

従来のマーケティング理論に、「80対20の法則」があります。100社顧客があれば、そのうちの20社で売上げの80%を占める。あるいは、売上げの80%は優良な20%の商品から生まれる。だから、「100品目あれば均等に売れる」ということはなく、上位20が優良な品目で、あとの80品目はいくらやっても商売にならない」というものです。「そこに企業の資源を投入すること自体が間違い」というのが従来型のマーケティング理論の法則です。

一方、最近ではWeb上で「ロングテール」ということが話題になっている。グラ

財団法人京都産業21では、当財団と関わりのある中小企業支援機関や中小企業の経営者の方々をお招きし、様々な観点から現場のことについて講義をしていただく研究会を実施しています。

昨年12月に山本精工株式会社代表取締役副社長 山本昌作氏を講師にお迎えし、「企業内デジタル化」をテーマに話をさせていただいたところ、その内容に大変刺激を受けました。そこで、職員だけではなく多くの方にご紹介したいと考え、講師の承諾を得て掲載させていただきます。

フの形状が恐竜に似て、ボディに長い尻尾が続くように見えることから、ロングテール型というのです。(図1参照)たとえば、大手書店では10万冊の本をおきますが、10万冊あっても、やはり20%が売れ筋で、ハリーポッターを並べなければ儲からない。ところが、Web上で書籍やソフト等を販売するアマゾン・ドット・コムは230万冊の本を扱います。専門書やマニアックな本も扱い、それらが売上げの半分以上を占める。そういう本の単価は結構高いので、利益率も高い。コストは最初にアップロードするだけの分、流通コストや営業コストはかからず、在庫コストもゼロ。Webを使って圧倒的に優位な位置に立ち、ロングテール型のビジネススタイルが出来あがりつつある。

ものづくりの社会でも、ロングテール型の例がある。関西IT戦略会議の関西IT活用企業百選で2003年度に選ばれたバネの会社があります。基本的に大量生産はせず、Web上で一般顧客から受注する。平均受注個数5個。しかも、バネの基本的な構造設計の式も公開して、お客様に設計してもらい、注文してもらう。また、一度頼んだものはデータベースとして残るので、再受注の時にすばやく情報を取り出し、注文が処理できる。まさに、ものづくりのロングテール型です。大量受注、大量生産はしないのです。

もう一つは、IT百選に選ばれた靴下の会社。ここも、「一足でもオーダー品の靴下をどこまででも配送します」というロングテール型です。こういう“ロングテール型”の会社と、「80対20」の“従来型”のスタイルの会社とは、これからはかなり混在すると思います。



●山本精工株式会社の新システムについて



未来を創る。
ムラタの部品が

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。

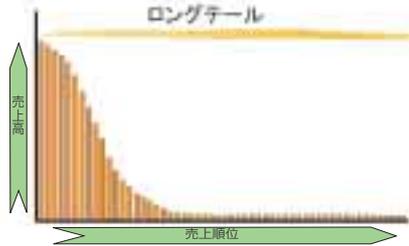
株式会社村田製作所 本社：〒617-8555京都府長岡京市東神足1丁目10番1号 お問い合わせ先：広報部 phone:075-955-6786 http://www.murata.co.jp/

Innovator in Electronics
muRata
村田製作所

当社は、一言でいえば鉄工所です。今は城陽市にあり、資本金1200万円。1980年に株式会社になりました。アルミ素材に限定して、加工や表面処理を行っています。従業員34人、売上高は約7億円。弱小ながら、弱小を武器にして行こうという会社です。

当社は明らかにロングテール型になってきて、今年(2006年度)も二度目のIT百選・最優秀に選ばれました。今、HILLTOP(ヒルトップ)という受発注システムと会計解析システムを使って、リアルタイムに情報がとれます。1個の受注が68%、2個が10.7%ですから、両方あわせて約8割が「1個、2個」の受注です。これが、私も驚くほど、ロングテール型になりつつある証拠です。これを無人化してこなす、非常に珍しい図式にしています。私達は製造業では珍らしく20%という高い利益を出していますが、この仕掛けを作ったのは20年前で、そのときに雛形をまず作りました。

図1



●情報化と創造的な仕事について一人間の仕事と機械の仕事

20年前に考えていたことは、(1) 量産品はやらない(2) 知的作業とルーティン作業を徹底して区別する(3) にわか職人はつくらないの3つです。今こそ単品を作っていますが、私が入社した頃は超量産の会社で、某自動車メーカーの孫請けをしていました。私がその自動車メーカーの下請けの部品メーカーに研修に行ったら驚いたのは、素晴らしい生産技術でした。1日目は「私も絶対こんな機械を作りたいな」と思った。2日目は、連続作業のため手が腫れてきて「何とか、楽をしたいな」と思った。3日目からは、何も覚えていない。頭は何も考えず身体が勝手に仕事をする。それを8時間やるので、ものすごく、つらい。チャップリンのモダンタイムズと同じです。

それで、3年後にはこういう仕事をやめようと、ラインを全部お返ししました。会社の中はガラガラです。売上げが7割から8割ありましたから、いきなり路頭に迷った。それでもやめました。3年間は無給で無休でした。

●マクドナルドの事例に学ぶ—数値化と情報化、データベース化

私達の仕事は、どんなツールを使って加工するかを考える「プロセス・ノウハウの創造」、つまりデザインから始まります。その後、実際にプロセスをシミュレーションする。1個目を生み出すために、マニュアルを作ります。「プロセス・ノウハウの創造」と「プロセス・ノウハウのデータ化」—ここまでの人のする仕事です。そして加工する。このアウトプット(加工)は機械がする仕事です。それを自動車部品メーカーでは人間がやっていた。

量産物でも単品物でも、作業には知的作業・ルーティン作業・雑務の3種類があります。知的な作業をすると、実に面白くて仕事が有意義だと思ふ。しかし、いくら単品物でも数ヶ月後にリピートがあると、そのとき以前のデータを引き出すという

雑務に追われます。これは知的労働ではない。以前のことを思い出す回顧的ルーティン作業になる。また、回顧的ルーティン作業はAさんがやったことをBさんではできない。しかも、Aさんがするとしても、思い出すのに時間がかかる。

それで、マネをしたのがマクドナルド方式でした。入りたての新人が上手に商品を作る。マニュアルには、温度から焼き方まで細かに数値が書いてあり、ちゃんと焼けたときの情報を再現できる情報が存在する。マクドナルドでハンバーガーを焼くのは、無意識でやるルーティンワークで流れ作業です。本当の知的労働は、立地条件や来店状況、客層、回転率、季節商品の売上げなどを考えること、つまり戦略を立てることです。本部に至っては、時間に応じて牛肉の仕入れ先を検討する。こういうマーケティングを真剣に行うことこそ、仕事です。

私達はこのマクドナルド方式を徹底して行いました。情報化への挑戦です。「個人のノウハウはあるが、真実はひとつ。」機械の位置、ダイスの置いてある位置も、個人の持つノウハウも、みな集め、これらの真実を数値化した。これが情報化の最大の要素です。会社として、1年半~2年をかけて標準化・データベース化しました。すると、リピート・オーダーがあったとき、過去に行った作業環境の再現が可能になりました。これが「HILL TOP SYSTEM(ヒルトップシステム)」です。個人のノウハウを企業としての財産にしたのです。

そうすると、個人にとっては時間ができる。社員は昼間にNC加工機のプログラミング等を行う。夜間と土日に無人化した工場マシンがフル稼働し、切削作業を自動で行う。昼間でもチェックしたら、切削を自動的に行う。24時間フル稼働の無人工場が実現して、正月でも動いています。

●徹底したリーダーシップと知的労働

このように、ワークスタイル、ビジネススタイルを変化させようというときは、誰かが徹底したリーダーシップをとる必要があります。情報化を進めた時期には、私は徹底して旗を振り、本来してはなりません。鬼のように社員を見張りました。いずれ、彼らが楽になると自信があったので徹底して怒り、彼らが体感したところで、そのやり方を止めました。

考えられる要素は全部、机の前でやる。足りない情報、細かい要素は現場で収集する。これを積み重ねることで、ナレッジ・マネジメントが始まる—こうやってスキルをあげました。基本的には、雑務をなくして余った時間は以前と同じ仕事をさせなかった。そして、次のミッションをどんどん与えました。その時間を利用して勉強すれば、個人の成果になるのです。

個人の持つノウハウは捨て、自分の中に抱え込まない。それをデータ化し、標準化する、マニュアル化する。自分の持つノウハウを次世代に伝えていく—このメカニズムを作りました。すると、「部下に対して、どんなことができるか」ということを考える。それが、自分のスキルアップにつながるし、幸せにつながる。これを追求して積み上げることが、デジタル化の最大のポイントだと思います。

●本当の職人—toわか職人—会社に必要ないデジタルマイスター

私は、「数ヶ月で覚えてやれることで、天狗になるようではその人のスキルは上がらない」と思っています。京都には仏壇仏具など素晴らしい技をもった本当の職人が多くいます。この人たちが報われずに、ちょっと覚えただけの、にわか職人が天狗になるのはおかしい。それもこれも一緒にしてほめることが、現在の製造業の大きな落とし穴になっているのではないかと。もっとスキルをもつ人間、特に引出しを多く持つ人材を私達の社員に求めます。そういうデジタルマイスターを多く持たないと、世界の生産工場が中国にシフトした後の日本では、新しいものづくりは生まれません。だから、人材を育てることこそ、私の役割ではないかと思っています。

【お申し込み・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:075-323-5211
E-mail:kikaku@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

多彩な新機能で社会に大きく貢献する次代型ミュージアム

京都国際マンガミュージアム

ミュージアム開設の背景

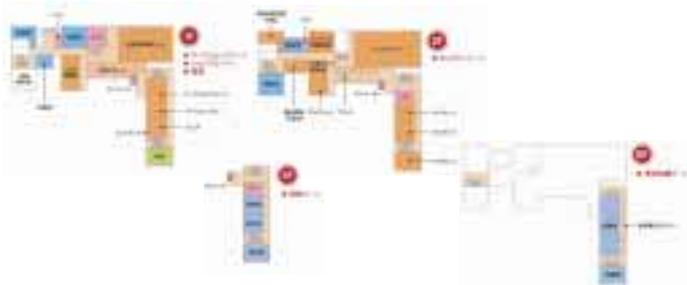
京都国際マンガミュージアムは、京都市と京都精華大学の共同事業として、地域住民の方々の深いご理解と積極的なご協力の下、閉校された元龍池小学校の跡地を整備して開館しました。本ミュージアムの開設のコンセプトは、公民協働（PPP=Public-Private Partnership）の考えに基づいています。計画は市と大学で策定し、市が土地・建物を提供、双方で組織される運営委員会の下、大学がミュージアムを管理・運営し、研究成果やノウハウを提供するものです。マンガ・アニメーションを体系的に研究し、生涯学習、観光誘致、人材育成や新産業創出等への活用を図るため、資料の収集・展示・保存を市と大学の共同により行い、その成果を地域社会の文化活動に対しても還元・貢献できる形態は、他地域の先進事例になるものと注目されています。

事業の沿革

- 2003年04月 京都精華大学から京都市にマンガミュージアム構想の提案
- 2003年12月 本構想に京都市が協力することについて基本合意
- 2004年10月 市長定例記者会見で構想を発表
- 2004年12月 「京都国際マンガミュージアム（仮称）構想」策定フォーラムを開催
- 2005年10月 第9回「国際マンガサミット（世界漫画家大会）」京都市開催決定
- 同 10月 都心部小学校跡地活用審議会が龍池小学校跡地の活用計画案を承認
- 2006年10月 正式名称・シンボルマーク等が決定
- 2006年11月 「京都国際マンガミュージアム」開館

施設の概要

元龍池小学校の現存校舎を改築（一部増築）し、利用しています。施設は一般公開のギャラリーゾーン、研究ゾーン、資料収蔵ゾーン、地域利便施設で構成され、常設展示や企画展示、龍池歴史記念室、ミュージアムショップ、喫茶を併設しています。



京都精華大学「国際マンガ研究センター」を併設

京都精華大学では1973年度の美術科マンガクラス開設、2000年度の芸術学部マンガ学科開設、2001年度の表現研究機構マンガ文化研究所開設、2006年度のマンガ学部開設の実績が示すように、30年以上にわたる「マンガ」文化の教育・研究の蓄積から、国内外の学問としてのマンガ研究をリードしてきました。特に2001年度に開設した表現研究機構マンガ文化研究所はマンガとアニメーションに関する学術的研究を多角的に行い、日本マンガ学会（現会員数約300名）の設立と運営を積極的に支援し、研究基盤に必要な人的・情報ネットワークの形成を推進してきました。

これらの教育・研究実績及びネットワークは、すべて京都国際マンガミュージアムの中核を担う国際マンガ研究センターでも活用され、その進展を支えています。



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。**

多彩な機能

① 資料の調査・研究

所蔵資料による「マンガ」文化の調査・研究を行います。また、国内外の学術研究機関や地域施設、他のマンガ施設との共同調査・研究に積極的に取り組み、資料の共有・相互活用、情報のネットワーク構築を図ります。

さらに、実作・編集・出版などの現場関係者も加えて、研究の応用化も追求していきます。

② 博物館・図書館の展開

マンガ資料の体系的な収集を行い、データの整備を進めていきます。

現在、所蔵する日本の貴重な歴史資料、現代の人気作品、世界各国の名作など約20万点に、江戸時代以降の関連資料、海外のマンガ本、雑誌、アニメーション、その他の関連資料等を新たに集め、2008年までに30万点以上の世界一のマンガ資料総点数を誇るミュージアムとします。内容もアナログ(現物資料)とデジタル(電子データ)の双方を有し、多様性のある展示を行っていきます。

③ 研究者・専門家の育成

これからの「マンガ」文化を担う研究者・専門家の養成拠点としての機能も重視しています。研究プロジェクトへの参画、成果の発表、資料の公開、情報ネットワークの構築などによって新鋭の研究者や学生の研究を支援し、教育現場の要望に応じていきます。また、クリエイターの養成にも積極的に取り組み、学芸員・司書技能のカリキュラムも提供していきます。

④ 新産業の創出

新たな芸術文化であるマンガは産業振興においても大きな可能性を秘めています。国内外のマンガの社会的な活用事例を収集し、その効果や課題を検証しながらコミュニケーションツール、産業コンテンツとしてのマンガ活用モデルの研究・開発を推進します。また、ミュージアムにおける研究成果の公開、企画展などを通じてミュージアム施設・機能の新たなあり方も探究していきます。

⑤ 生涯学習・文化の創造

京都市が誘致して2008年に開催される「国際マンガサミット(国際漫画家大会)」をはじめとする「マンガ」文化を通じた国際文化の

交流を図ります。世界各国からの研究者や留学生の受け入れ、交換留学などを制度化し、地域社会の人々を対象としたワークショップ、各種講座などの開講、さらに幼児・児童を対象にした学習プログラムの開発・教材の制作も実施していきます。

マンガ文化の現状

1980年代の後半から日本のマンガ・アニメーションは、国際的に高く評価されてきました。欧米での日本文化を研究する大学内でもこれらを研究対象とした講座が開講され、シンポジウムや企画展も開催されています。また、韓国や中国では新産業の創出という観点から人材育成のための大学や専門学校も開校され、国策としての取り組みが推し進められています。

国内でもマンガに対する再評価が進み、2000年度の文部科学省「教育白書」でマンガ・アニメーションが芸術分野の一つとして位置づけられました。また、マンガの教育的な活用の幅も広がり、2002年度の中学校学習指導要領「美術」においてマンガが取り上げられたのを手始めに、国語や社会の教材にも導入され、さらに国や自治体の広報誌をはじめとして医療、法律の案内などにも積極的に用いられるようになっていきます。

次代に向けて新文化を発信する総合文化施設

2002年度、国は「知的財産立国」宣言を行い、「国はマンガやアニメーションの貴重な資料の散逸を防ぎ、情報提供する場を確保する取り組みに積極的に協力し、奨励する」という方針を打ち出しました。世界に誇る「マンガ」文化を学術資料として体系的に収集・保存し、広く内外に発信するとともに、次代へ継承していくための博物館・図書館の機能を兼ね備えた新時代の総合文化施設の整備が急務となったのです。

2008年開催の「国際マンガサミット」を担う

京都市では、文化創造、観光誘致、産業振興など幅広い分野において多彩な可能性を持つ「マンガ」文化の育成を積極的に支援しており、その一環として2008年開催予定の「国際マンガサミット(国際漫画家大会)」の京都市開催が決定しています。国際的な文化交流事業として大きく期待されます。

このように京都国際マンガミュージアムの開設・運営は、新たな都市戦略のひとつとして位置づけられています。

【お問い合わせ先】  **京都国際マンガミュージアム**
(併設施設・京都精華大学 国際マンガ研究センター) 〒604-0846 京都市中京区烏丸通御池上ル(元龍池小学校)
TEL:075-254-7414(代) FAX:075-254-7424
<http://www.kyoto-seika.ac.jp/kyotomm/>

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図り、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。



公的機関 → 連携 → 京都銀行 法人金融部 ベンチャー企業支援室

大学 → 連携 → 京都銀行 法人金融部 ベンチャー企業支援室

民間支援機関・専門家集団 → 連携 → 京都銀行 法人金融部 ベンチャー企業支援室

京都銀行 法人金融部 ベンチャー企業支援室 → 支援・育成 → ベンチャー企業

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件介業務

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

京都産業21が設備投資を応援します!

平成19年度の第1回申込受付締切は4月16日(月)です!

企業の皆様が必要な設備を導入しようとする時、その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も、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、構造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	未定(平成18年度は2.50%) (設備価格の10%の保証金が契約時に必要です)	未定 (平成18年度は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。 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)	

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