

クリエイティブ京都

Management & Technology for Creative Kyoto

M&T

CONTENTS

- P1・2 会員交流会2007
- P3~5 2007全国異業種交流・新連携フォーラム in 京都ご案内
- P6 けいはんなインキュベーション入居企業紹介
- P7・8 山城地域元気な企業づくりセミナー
- P9 起業家フォーラム・起業家セミナーご案内
- P10 京都ビジネスパートナー交流会2008
- P11・12 設備貸与制度
- P13 新素材・加工技術セミナー
- P14 研究報告から
- P15 北部産業技術支援センター・綾部主要機器
- P16 京都実装技術・信頼性研究会
- P17 技術トレンド情報
- P18 京都の経済
- P19・20 経済指標
- P21 受発注コーナー
- P22 取引適正化無料相談
- P23 行事予定表

京都産業21・会員交流会2007

当財団では、より多くの会員の皆様に事業をご利用いただけるよう、情報収集や異業種交流、企業間連携などネットワーク構築の場の充実に努めています。その一環として、2007年7月27日(金)京都府産業支援センターにおいて、KIIC(京都産業創造交流クラブ)会員並びに賛助会員の皆様全員を対象とした会員交流会が、今年度はじめて開催されました。畑 正高理事から開会の挨拶の後、アドック神戸事務局長の栄 敏充氏のご講演、次いで京都機械金属中小企業青年連絡会 代表幹事の辻 智之氏の事例発表がありました。その後、京都リサーチパーク内のレストランにて交流会が行われました。

講演

「連携による企業の成長」

～アドック神戸11年間の歩み～



アドック神戸事務局長
栄 敏充 氏

プロフィール

1986年 2月 兵庫県中小企業家同友会(当時140社)事務局長に就任。
1996年 3月 「製造部会」(アドック神戸の前身)事務局長に就任。
1999年12月 共同受注・開発グループ「アドック神戸」事務局長に就任。
2001年 3月 自然エネルギー推進グループ「ワット神戸」事務局長に就任。
10月 共同受注・開発グループ「アドックはりま」事務局長に就任。
2002年 3月 兵庫県中小企業家同友会(当時1,080社)事務局長を退任。
4月 兵庫県中小企業家同友会嘱託に就任。
2003年 6月 IT協業ネットワーク「チームITプロ」事務局長に就任。
2004年 5月 「NPO法人ワット神戸」事務局長に就任。
その他、「小規模ESCO研究会」「兵庫県中小企業家同友会産業クラスター企画会議」の事務局を兼任。

●はじめに

私が事務局長を務めるアドック神戸は、経済構造の転換への対応に立ち遅れつつある兵庫県の製造業界において、各社の技術力・開発力・ノウハウを融合し、新たなビジネスチャンスを創り出すための受け皿になることを目的として設立されました。

最初の5年間は失敗の連続で、6年目くらいからやっと芽が出始めました。連携グループにとって「続ける」ということはつくづく大切なことだと思います。

また私は現在、アドック神戸以外に3つの連携グループの事務局長を務めています。連携グループの業種は様々ですが、すべて同じような歩みをたどっています。成功より失敗から学ぶことの方が大きいので、本日は私どもが経験した失敗を中心に話したいと思います。

●中小企業の連携は難しい(10年間の実感)

(1)連携グループの「生成→発展→衰退」

連携グループを発足してから1年間の「幼年期」は、夢と希望にあふれてグループ活動に取り組めます。ですから、成果が上がらなくても希望があるので我慢できます。

しかし、発足から2～3年頃の「少年期」では、想定外の困難・失敗にぶつかり戸惑い始めます。アドック神戸に限らず、私が関わったグループすべてがこの時期に困難や失敗にぶつかっています。加えて、成果が見えず熱の冷めるメンバーや距離をとるメンバーが出てきます。この頃になるとメンバーが懐疑的になり、お互いの腹の探り合いが始まります。

私たちは最初の3年間、勉強会と飲み会の繰り返しでした。おかげで参加企業は本音をさらけ出すことができ、発足から4～6年頃の「思春期」を迎えると、お互いの腹の底まで見出して仲間の器がわかってきました。そして、小さな実績ががすかに見え出し、希望が芽生え始めたのです。

発足7～10年の「青春期」では、連携の真の効果が見え始め、自社の成長を体感します。一方、グループへの参加の質・量の差が長年の間に蓄積し、メンバー間の格差が顕在化し始めます。中心となって活動を行ったメンバーとそうでないメンバーの差は取り返しのつかない程になってしまいます。中心であったメンバーは本当に大きな成長を遂げました。

そして11年目となった現在。この11年間で企業は大きく成長し、会員間の経済交流も拡大深化しましたが、共同受注・開発の当初目標には程遠く、まだ成功といえる段階にはありません。

(2)真に成功したといえるグループ(典型例)がない

新たな連携グループは次々と生まれますが、全国を探しても真似できる成功事例がなく、また失敗したグループはすでに解散しているため、失敗の原因を学ぶ機会もありません。現在、モデルになる事例がないことが問題です。

(3)ノウハウが散逸してしまっている

多くのグループが失敗し損失を出した段階で解散するか、活動を休止するので、「こうしたら失敗する」というノウハウがどこにも蓄積されないまま散逸しています。そのため、新しいグループは連携のノウハウを持たないまま活動に入り失敗します。

(4)落とし穴…「理念なき連携」に未来はない

多くのグループが「理念の一致」の重要性に気づかないため、理念なき連携の危うさに気づいた時にはすでに遅く、分裂か休止してしまいます。理念の一致の重要性に気づくのは完成や販売直前になってから。それでは遅いのです。

●「シンポジウム」で10年間の失敗・成功の体験をオープンに

(1)共同受注と共同開発の事例

アドック神戸の第1号共同受注案件は、アメリカのドラッグストア向けの薬剤自動分包機でした。納入までに5年かかりましたが、450台を出荷することができました。この案件は成功しましたが、成功したからといって儲かったわけではありません。

残留異物測定器は5年間売れず、6年目にやっと数台売れ、7年目に売れ出しました。

共同開発というのは、9割まではすぐできます。しかし、最後の1割がなかなか上手くいかないのです。さらにその1割をクリアして開発できても、販売するまでにもっと時間がかかります。だいたい開発の9割に2年、残り1割に2年、それから4年くらい経たなければ販売までたどりつけません。

(2)失敗談を通じてノウハウを蓄積(連携の効果①)

第1号案件の時、「この指止まれ」方式でやりたい企業が集まり、失敗しました。「やりたい」という思いだけで開発はできません。その経験から、主幹事会社方式を生み出しました。主幹事会社方式とは、幹事会社が全責任を負うということ。この方式により、「やりたい企業」でなく「できる企業」を集めて研究開発を行うようになりました。他にも、新製品開発での失敗からは新製品開発プロセスやマーケティングを学びましたし、契約書のない共同開発で失敗した経験からは、共同開発契約書や特許契約書等を作成するようになりました。

(3)連携で儲かるのは、「金儲け」でないことがわかった(連携の効果②)

連携グループの共同開発というのは、「金儲け」は期待できません。しかし、他に大きなメリットがあると思います。まず、アドック神戸の信用でいただいた仕事は、次回から直で取引するシステムとなっていますので、新規開拓と新市場に進出することができます。

また共同受注を行うことで、これまでに経験したことのない加工・組立てに直面することもあり、企業の技術の質的レベルアップにつながります。さらに共同開発による新技術と開発プロセスの体験を通じて人脈ができ、自社製品の開発へとつながることもあります。

(4)会員間の経済交流が深化(連携の効果③)

アドック神戸会員企業29社を対象に、平成17～18年度の会員間の経済交流を調査したところ、会員間の取引額は2年間で6億円強でした。結成後は新規の受注関係が多数生まれ、非常に密なネットワーク(取引関係)が形成されました。

(5)新鮮な情報と産学官金融ネットワークの活用(連携の効果④)

毎月の運営委員会の出席者の半分は、神戸市や兵庫県立工業技術センター、神戸大学等の大学、商工中金等の外部の方々です。ですので、製造業界だけでは得られない新鮮な情報が得られますし、新たなネットワークも生まれます。

(6)下請け企業から自立型企業へ、自社が変わった(連携の効果⑤)

下請け企業には組立て能力などの技術力はありますが、開発力がありません。ですから、自立型企業になるのは非常に難しいことです。しかし、いつまでも下請け企業だと親企業の都合に完全に左右されてしまいます。一つの例をご紹介します。

これは先述したアメリカの薬剤自動分包機を開発した企業の例ですが、かつては親企業の発注が90パーセントの下請けとして超優良な企業でした。ある日、親企業の都合により受注が15パーセントにまで減少し、年間14億円あった売上が一時6億円にまで落ち込みました。それを機にこの企業は自立型企業を目指すようになり、おかげで現在では12億円となりました。このV字型回復をきっかけに今では海外展開にも取り組む勢いです。14億と12億。売上は似ていますが利益率は、下請けと自立型とでは大きな差があります。

ある企業は地元大企業の下請けから、地元外大企業との横受け(共同特許)をするようになりました。さらに自社の技術をWeb発信することにより、ユーザーが地域から全国へと広がりました。今までこの企業は、自社の技術は誰にでもできる技術だと思っていたそうです。しかし、その技術をWeb上で公開してみたら、びっくりなしに受注が入ってきました。その時に初めて自社の技術が全国的に見ても他にない技術であることがわかったそうです。

アドック神戸も始めた時は、7割ほど下請けの仕事をしていました。しかし今は下請け仕事は1割ほどで、現在はメーカーとして仕事をしています。余談になりますが、アドック神戸はメーカーになって下請けの仕事をやらずともはありませぬ。それは100パーセントメーカーとして仕事をすると陳腐化するおそれがあるからです。下請けだと無理難題をいわれることもあります。それによって技術力が身につくこともあるのです。

(7)アドック神戸の共同受注の仕組み(連携の効果⑥)

アドック神戸の共同受注の仕組みは2パターンあります。アドック神戸を通じて受注するA型と、会員企業が自主的にグループを組むB型があります。アドック神戸は、アドック神戸自体の売上を目指しません。会員企業それぞれの売上を目指し、それぞれが伸びていくことを目指します。ですから、アドック神戸を介さないB型の受注が増えるように推進しています。

●今後の課題

アドック神戸のこれからの課題は、新規メンバーの獲得です。グループ連携が11年目を迎え、途中から入ることに躊躇する方が多く、現在メンバーが固定化してきています。これからこの問題をどうするか、いろいろなところで知恵をお借りして解決していきたいと思っています。

また、アドック神戸の兄弟組織にワット神戸があります。ワット神戸は環境関連のプロジェクトを行い、①太陽光発電の共同受注、②風の妖精サンシルフィーワット、③色素増感型太陽電池工作キットの開発を進行していきたいと思っています。今後ともよろしくお願ひします。

事例発表

「キセイレンの活動」



京都機械金属中小企業
青年連絡会 代表幹事
辻 智之 氏

■『KISEIREN』(本物の仲間たち) 25年のあゆみ ～合言葉は

「育とう・育てよう・育ち合おう」～

「機青連(キセイレン)」こと京都機械金属中小企業青年連絡会は、1982(昭和57年)に(財)京都産業21の前身である京都府中小企業振興公社(以下、財団)の呼びかけにより産声をあげました。

以来、当時、横の繋がりが無かったこの業界で、会員相互の連絡と協調のもと、自らを鍛え、京都機械金属業界の原動力となることを目的に、一步一步、歩みを続け今年の5月には満25歳の誕生日を迎えることが出来ました。その間、呼びかけ役だった財団が事務局を離れるなど会のピンチもありましたが、そのことが自ら事務局を運営する機会となり、本物の仲間をつくる連携グループとして自立していくことになったのです。

25年の活動のなか、「育とう・育てよう・育ち合おう」のスローガンのもとに大きな志を胸に抱き、後輩に「気付き」を与え、湧き上がる情熱でキセイレンを創り続けて来た先輩の創設当時の精神を継承し、本音で語り合い、元気で逞しく勇気を持って踏み出す挑戦と努力の日々の継続が四半世紀という節目を迎える今日に繋がったのだと思います。

■『キカイ』をつくるのは人間やで!

私たちキセイレンの形態形成理念であるこの「キカイ」という言葉は「機械」だけでなく「機会」を意味しています。自分自身を成長させる為の「気づき」と多くの先輩や仲間達と出会える機会を得ることがキセイレン継続の原動力のひとつです。

キセイレンは現在69社のメンバーで構成されていますが、次期経営者という若い時期にこの会の運営に携わることは企業経営や自己形成に大変役立っています。会の特徴とも言えますが、キセイレンの会員は45歳で壮年会員(定年)となり議決権がなくなります。会が陳腐化しないよう新陳代謝を進めるために、どんどん若手が活躍できる場作りができるしくみになっています。

毎月のように行われる「例会」や「会社訪問」や「交流事業」「部会」などの事業の企画・立案・運営はすべて30～40歳の若い幹事が「幹事会」を構成し、維持・改善・調整を果たして行きます。そういった多くの機会が経営のシミュレーションとなり、それを通じて自分自身が成長を遂げていくのです。

先にあげました「会社訪問」という事業は、キセイレン活動でも大切にしている事業のひとつです。ご紹介すると、皆の仕事が終わってから、夜、会員企業の現場に向かい財務係数の分析や3S活動の状況など本音でアドバイスしあう活動があります。アドバイスという「やさしい」ニュアンスですが、それはキセイレンの洗礼とも言えるべきもので、工場や会社にはじめてきた先輩や仲間は「汚い工場やなー!」「設備入れたん?償却できるんか?」「今、月の売上はなんぼ?利益は?」「そんなんでもよう経営やっとなー。」「従業員がかわいそうや!」等と訪問された会員企業は「もう堪忍してくれ」と言いそうになるような「アドバイス」を受けるのです。会社訪問をされた会員の弁を借りますと、「当初は悔しくて腹も立ちましたし、落ち込むような事もありましたが、そんな厳しくも愛情のある言葉のなかから、経営者として、今の自分の立ち位置とかがわかる。そして、そこから、これではいけないだとか、自分の不明に気づき、努力をすることが出来たのだと思います。」と…。

■「温故創新～創新し続ける本物の仲間たち～」

この機会を大切に26周年を迎える本年度は「温故創新～創新し続ける本物の仲間たち～」をテーマに掲げ、先輩達の情熱や気概、想いを知り、振り返り、継承しながら仲間として強い絆を築き、支えあって次のステージを創り出し、更なる機会を継続して生み出して行くため、様々な連携をし事業を進めて参ります。

これまで、活動を続けて来られたのも、諸官庁・業界団体・顧問の皆様方をはじめとした関係各位の温かなご指導やご支援のお陰と深く感謝いたします。そして、先輩達の熱く溢れる想いを繋ぎ続け、自らを鍛え、本物の仲間とともに成長しつづけてきた会員の皆さんの努力があったからだと思っています。

我々はこれからも挑戦する勇気を持って新しい一歩を踏み出し、自らを創新し、新たな「キカイ」を京都から発信し続けられることを願ひ、京都の若き経営者の気づきと育ちの場としてこれからも企業連携を重ねていきたいと思っています。

●近年の主な事業紹介

「夢・ビジョンシンポジウム」「高校生インターンシップ事業」
「ものづくり元気サミット」「京都青年団体会議 主幹」
「経済産業省 製造現場中核人材育成事業 参画」
「京都教育功労賞 受賞」「京都かがやき交流賞 受賞」

●仲間が創り出したユニット

「京都マネジメント研究会」「京都試作ネット」
「京都テクノロジーユニット」「アルフォース京都」

交流会

(財)京都産業21の中村専務理事より「話を聞くだけではなく、自ら情報発信できるような交流会を!」と活発な交流を促す挨拶の後、長年KIC会員として精力的に活動されている(株)アドック代表取締役の山本拓宏氏から乾杯のご発声がありました。初めての交流会でしたが、参加者からは積極的に取り組み状況の発表もあり、会員同士の交流と情報交換で大いに盛り上がりました。



未来が目覚める。

新たな価値を創造する最先端の知と技が京都に集結



2007全国異業種交流・新連携フォーラム in



開催のご案内

異業種交流全国大会が京都で開かれます。
 全国から異業種交流や新連携・産学連携に関心の深い企業、大学、団体等が一堂に会し、テーブル交流会、基調講演、パネルディスカッション、情報交流会などを行います。
 交流・連携の推進に絶好の機会です。皆様のご来場をお待ちしております。

日時	平成19年10月19日(金) 10:00 ~ 20:00	入場無料!
会場	国立京都国際会館イベントホール 京都市左京区宝ヶ池(地下鉄「国際会館」下車)	
主催	2007全国異業種交流・新連携フェアin京都実行委員会 (独)中小企業基盤整備機構近畿支部、京都府異業種交流会連絡会議、(財)京都産業21	
共催	全国異業種交流協議会近畿ブロック連合会、京都府、(財)中小企業異業種交流財団	
後援	近畿経済産業局、京都市、京都府商工会議所連合会、京都府商工会連合会、(社)京都工業会、京都府中小企業団体中央会、(財)大学コンソーシアム京都、京都銀行、京都信用金庫、京都中央信用金庫、京都北部信用金庫、滋賀銀行、南都銀行、京都新聞社、日本経済新聞社、朝日新聞社、読売新聞京都総局、毎日新聞京都支局、産経新聞社、日刊工業新聞社、フジサンケイビジネスアイ、 NHK京都放送局 、KBS京都、エフエム京都 (順不同)	

イベント概要

- オープニングセレモニー(10:00 ~ 10:30)
- テーブル交流会(10:30 ~ 17:30)
 企業、団体、異業種グループ、大学、支援機関等がイベントホールに一堂に展示し、情報発信と交流を行います。
 企業・グループ・大学・金融機関・支援団体等 約150小間が出展!!
- 産学交流サロン(10:30 ~ 17:00) 詳細は5ページをご覧ください。
- 新連携相談サロン(10:30 ~ 17:00)
 テーブル交流会出展企業とのマッチングや“新連携”に関する様々なご相談をお受けし、課題解決のお手伝いをする場を設けています。



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

■基調講演<10:30～12:00>

異業種交流・連携の取り組みと展望について、気鋭の経営者が熱く語ります。

テーマ
講師

コラボレーション経営～縦の異業種交流～
株式会社トーセ 代表取締役社長兼CEO 齋藤 茂 氏
<http://www.tose.co.jp/jp/index.htm>



■パネルディスカッション(研究開発交流会)

全国の第一線で活躍のメンバーが、「広域交流」「産学連携」「新連携」をテーマにパネルディスカッションを実施します。

○広域交流<13:00～14:30>

テーマ **“異業種交流から生まれる気づき”**

コーディネーター 坂本 光司 氏
静岡文化芸術大学文化政策学部教授



パネラー 山本 昌作 氏(山本精工株式会社 代表取締役副社長)〔京都府〕
沢根 孝佳 氏(沢根スプリング株式会社 代表取締役社長)〔静岡県〕
吉野 喜美子 氏(大阪市女性起業家情報交流協会 会長)〔大阪府〕

○産学連携<14:30～16:00>

テーマ **“地域と人を育てる産学連携”**

コーディネーター 澤田 芳郎 氏
京都大学 産官学連携センター教授



パネラー 荒磯 恒久 氏(北海道大学 創成科学共同研究機構リエゾン部教授)〔北海道〕
橋本 正敏 氏(橋本電子工業株式会社 代表取締役社長)〔三重県〕
杉村 均 氏((独)中小企業基盤整備機構 BIコーディネーター)
福崎 文伸 氏(近畿経済産業局 産業部 創業・経営支援課長)

○新連携<16:00～17:30>

テーマ **交流・連携から生まれる“新連携”**

コーディネーター 大槻 眞一 氏
阪南大学学長



パネラー 棕本 満 氏(株式会社コンフォート・ラボ 代表取締役社長)〔大阪府〕
尾鍋 哲也 氏(株式会社尾鍋組 代表取締役社長)〔三重県〕
森本 拓治 氏(近畿経済産業局 産業部中小企業課 新連携振興室長)

■情報交流懇親会(有料:7,000円/人)

<18:00～20:00>

参加者による情報交流会を開催します。“京都らしさ”を演出した「庭園パーティー」により、交流を深めていただきます。

■オプションツアー(有料)

開催日の前後には、京都を満喫していただけるようオプションツアーを催します。(詳しくはホームページをご覧ください。)

●10月18日(木)

Aコース:企業視察・醍醐寺での能「敦盛」鑑賞と夕食

Bコース:企業視察と夕食

●10月20日(土)

Cコース:裏千家・茶道資料館と伏見酒蔵見学

Dコース:源氏物語千年紀

Eコース:ゴルフ

■宿泊のご利用

ホテルの宿泊予約を承ります。(詳しくはホームページをご覧ください。)

<http://www.joho-kyoto.or.jp/~igyoushu/2007zenkoku/>

【お問い合わせ先】

京都府異業種交流会連絡会議 事務局
(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
<http://www.joho-kyoto.or.jp/~igyoushu/2007zenkoku/>



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…株式会社フォネックス・コミュニケーションズ/東星軟件(上海)有限公司/東星軟件(杭州)有限公司
/Tose Software USA,Inc./株式会社トーセ沖縄

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>

「2007全国異業種交流・新連携フォーラムin京都」 産学連携の相談コーナー「産学交流サロン」へお越し下さい。

産学連携が新製品開発や企業発展の一つの方策であることは言うまでもなく、今後ますますあらゆる分野との産学連携が推進されていく状況です。しかし一方では、産学双方にとって、きっかけとなる出会いや交流の場が少ないのも現状です。

今回の「2007全国異業種交流・新連携フォーラムin京都」において、産学連携の相談コーナー「産学交流サロン」を設置するとともに、近畿圏内にある大学等19校が集結し、各大学の産学連携の成果や、大学シーズを展示し、具体的な産学連携の相談会を開催します。

中小企業の産学連携としては、近畿経済産業局が平成19年2月に実施した「産学連携の裾野拡大における外部機関の活用」アンケート調査によると、「中小企業との連携に対する大学の意識」として、中小企業との産学連携は相手先として重視しているが32%もあり、また、地域貢献の観点から重視しているが43%、したがって75%の大学は中小企業との産学連携を望んでいることとなります。

また、「中小企業との産学連携に取り組みやすい点」については、意思決定が早い、小回りが効き事業化が期待しやすいなど、大企業にならぬスピード感が重視されると、企業側の技術者に熱意があるなど中小企業ならではの理由があげられています。

産学連携に興味・関心があるが、産学連携の進め方や費用が分からない企業、技術開発に困っている企業、大学のシーズを知りたい企業、産学連携を行い新技術開発を行いたい企業など、ぜひこの機会にお越し下さい。



「2007全国異業種交流・新連携フォーラムin京都 産学交流サロン」

平成19年10月19日(金) 10:30 ~ 17:00

国立京都国際会館 イベントホール内に「産学交流サロン」を設置します。

★事前登録をして頂ければ、大学と情報マッチングを行い、当日よりスムーズに相談をしていただきますので、参加申込に相談項目を記入いただきますようお願いいたします。

〈参加予定大学(団体):順不同〉

京都大学 京都学園大学 京都工芸繊維大学 京都産業大学 京都職業能力開発短期大学校 京都精華大学 京都造形芸術大学
京都府立大学植物バイオテック研究グループ 同志社大学 同志社女子大学 平安女学院大学 龍谷大学エクステンションセンター
(財)大学コンソーシアム京都 滋賀大学 大阪産業大学 大阪電気通信大学 関西大学社会連携本部 奈良女子大学
奈良先端科学技術大学院大学

【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

「高速・機密・大容量通信の革新を目指す大学発ベンチャー」



株式会社クリアリンクテクノロジー
代表取締役社長 水原 隆道 氏

所在地 ● 京都府相楽郡精華町光台1-7けいはんなプラザ・ラボ棟
TEL ● 0774-98-3873 FAX ● 0774-95-5190
URL ● <http://clearlink.jp/>
業 種 ● 暗号化及び高速データ通信システムの研究開発、
情報セキュリティコンサルティング、インター
ネットシステム構築/ソフトウェア開発

◆ 圧縮・暗号化技術による高速・大容量インターネットサービス「デジ急便」を開発

当社が提供している「デジ急便」(登録商標済)は、インターネットを活用して最大450Mbpsのデータ転送が可能なサーバー活用型のデータ転送ソリューションです。クライアントのパソコンには、ウェブブラウザ以外の特別なソフトのインストールは不要で、送受信パソコン間において完全な高強度暗号化(256ビットAES暗号)を実現しています。



電子メールのような簡単・手軽な操作で、高速通信・大容量・安全通信を実行できます。

今日の情報化・グローバル化社会では、全国各地の営業拠点間、更には海外の工場等との間での情報交換のスピード化がビジネス発展のための一つのキーワードになっています。

「デジ急便」はそのようなニーズに最適で、2006年4月の発売以来大手企業を中心に導入され、その効果を実感いただいています。現在ASPサービスも開始していますが、初期投資が不要であり、ディスク容量・ユーザー数の追加可能で、中小企業の方々に便利なものとなっています。

◆ 起業の動機について

奈良先端科学技術大学院大学で先端の通信・セキュリティ技術を学んでいる中で、その実用化に興味を持ちました。この分野の応用技術は欧米の技術が主流で、日本発の独自技術は余り多くありません。小さい時から電気・電子技術などものづくり技術に関心があり、大学院で研究した通信・セキュリティ技術とそれを融合することにより、新たな通信・セキュリティ技術の開発が可能と考え、2005年10月に会社を設立し、学生ベンチャーとして出発しました。

起業と同時に京都府けいはんなベンチャーセンターに入居し、けいはんな新産業創出・交流センターでビジネスマーケティング等の支援を受け、顧客開拓等の成果をあげることができました。

◆ 新製品「NetAccelerator FastGate / FileTrans」の販売等今後の会社の展開について

今年5月に、国内や海外の長距離・高遅延インターネットの通信スループットの大幅な改善をソフトウェアのみで実現したWANゲートウェイシステムである「NetAccelerator FastGate」、長距離の高速データバックアップシステム「NetAccelerator FileTrans」の販売を開始しました。本支店間や海外拠点間のデータバックアップや映像伝送をインターネット利用による低コスト高速通信網で実現可能な通信アクセラレータです。高強度の暗号通信に対応するためVPN装置などは不要で、通信経路の暗号化も可能です。

今後とも、安心できる“コミュニケーション”文化の創造、安全な“コミュニケーション”世界の追求、効率化による“コミュニケーション”時間・資源の節約による「次世代コミュニケーション環境」の創造を目指し、独自技術の開発を追求していきたくと思っています。

経営的には、自社製品の提供に加え企業のオリジナルなニーズに対応する基盤ソフトウェアやアプリケーションソフトウェアの受託開発、オフショア開発のためのソフトウェア設計も行っています。今後とも自社製品50%、受託開発等50%で取組んでいきたいと考えています。

【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

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

～どう採用する?どう育てる?中小企業の雇用と人材育成を考える～

2007年8月3日(金)久御山町商工会館にて、『シリーズ第7回・山城地域元気な企業づくりセミナー』が開催されました。

第7回は、少子化の影響による若年層の減少傾向を背景に、団塊の世代と言われる人たちの大量退職が重なる中で、中小企業がいかに人材を確保して育成し、企業を発展させていくかを提案する目的で行われました。

セミナーは京都府山城広域振興局農林商工部長 八木一樹氏の挨拶の後、基調講演として(社)中小企業診断協会 京都支部長 山崎忠夫氏にご講演いただきました。続いて、京都府府民労働部総合就業支援室参事 大谷 学氏から今年4月に開所した総合就業支援拠点「京都ジョブパーク」についての概要説明と京都府山城広域振興局商工観光室副室長 新見覚紀氏から今後の活動に関するお知らせがありました。

基調講演

「人材採用～育成～戦力化～定着の「ツボ」教えます」



社団法人中小企業診断協会
京都支部長
(株式会社ザ・ブレン
代表取締役)
山崎 忠夫 氏

主な職歴

(株)関西電力を経て、'74年より京都医労連勤務、
'86年より京都府料理飲食業福祉厚生事業協会
勤務、事務局長。
'87年「山崎経営労務管理研究所」設立、所長。
'92年 有限会社「ザ・ブレン」設立、社長となる。
'02年 株式会社へ移行、引き続き代表取締役社長

主な公職・役職

(社)中小企業診断協会京都支部支部長
(財)京都産業21専門家相談員
京都商工会議所中小企業経営相談センターアド
バイザー
大津商工会議所エキスパート

●はじめに

本日は中小企業が抱える人材問題についてお話いたします。

中小企業は大企業に比べて資金・技術・人材といった面でも差があります。特に人材面は大きな開きがあります。また、本日付の新聞には「3年以内に転職してしまう新入社員が増加」という記事がありました。

こういった状況を見ても、中小企業にとって人材問題というのは非常に大きな問題と なっています。

●中小企業の人材問題—3つの空洞化—

中小企業の人材は、世代によってそれぞれ違う問題を抱えています。

まずは、若年層。「会うは別れの始め」という言葉がありますが、若年層は入社してもすぐ 辞めてしまうケースが多くあります。

次に中堅層。中小企業には、なぜか中堅層と呼ばれる世代がありません。というの も、この世代が若かった頃は景気が良く、転職しやすい時代でしたので、大企業に転職して しまうケースが多くありました。ですから、大企業には中堅層が多いのです。

最後は高齢層。若年層も中堅層も無理ならベテランに頼るしかありません。しかし、高齢 層には定年という問題があります。

●団塊の世代が去っていく

2007年から、高度成長を支えた「団塊の世代」が一齐に定年を迎えます。団塊の世代 とは、1947年(昭和22年)から1949年(昭和24年)の3年間に生まれた世代のこと。厚生労働省の統計では約800万人(出生数)いるとされ、この人たちがいっぺんにいなくなり ます。

●フリーターの動向

現在、高齢化が進み若者の数が減少していますが、そんな状況にも関わらず、就業機会 を得ないまま30代に突入する人が結構います。そういう人々を「値打ちがない」と偏見 の目で見ることがありますが、本当に彼らは「値打ちがない」のでしょうか。私は必ずしもそう ではないと思います。30代というのは、就職氷河期のため勤めることが難しい時代でした。社員になれるチャンスに恵まれないまま30歳になってしまった、という場合もあります。

全体的には、フリーターの数は減ってきています。けれども、まだまだ多く仕事に就かない人 たちがいます。

●これまでの採用戦略・方法でこれからの「人材難」時代に耐えていけるか?

現在、景気回復により大企業の採用に動きがあり、求人倍率や完全失業率が改善されつ つあります。これからますます条件の良い企業に人材が集中していくことでしょう。そのため、条件の悪い企業は何回募集をかけても集まらず、集まったとしてもすぐ辞めてしまうとい う問題があります。

この問題を解決するには、これまでの考え方を根本的に見直さなければなりません。

●優秀な人材を採用するための「ツボ」

①自分の会社の「魅力」のおしだし

大企業と中小企業の採用戦略とは、この自社の「魅力」のおしだしに差があります。中小企業は自分の会社の「魅力」のおしだしができていません。現状で他企業に負けない強みを持ってほしいのですが、もし持っていない場合、「今はこうだけれども、こういう部分でこう伸びようと思っている」ということをアピールしてください。要は将来どういう方向で伸びていきたいかという企業戦略を持ってほしいのです。意外にこの企業戦略を持っている企業は少なく、10社に1社という割合です。これでは前途有望な若者が魅力に感じません。

②面接されているのは「あなた」!

面接の時、こちらが相手を面接していると思っていないませんか?そうではなく「あなた」が面接されていることを自覚してください。実は相手が会社を選んでいるのです。

③「何のために」「どのような人材」を求めているのかを明確に

採用にあたって、今どんな人材が必要で、そしてなぜその人材が必要なのかをしっかりと把握することが大切です。

④その道が「好き」な人材を採用する

いろいろ考えた結果、これが一番だと思います。好きな人は必ず残りますから、そういう人を採用することができれば、定着してくれます。合う職業、職場で働くのが一番です。

●優秀な社員の定着への「5つの決め手」

①トップ自らの魅力

大企業と違い経営者と社員が毎日顔を合わせる中小企業では、トップの存在が重要で す。ぼやいてばかりいる社長、戦略一つ出さない社長では社員はついてきません。目標の実現に向かって率先して先頭に立つようなトップに社員は魅力を感じていくのです。

②会社の魅力

この会社に居たい!と思える「何か」を打ち出す必要があります。それは一つでも構いません。

③私の将来どうなるの?と思わせない

優秀な人材が希望を持って人事政策をしましょう。きちんと評価をしてあげることで、刺激とやる気を持たすことができます。

④鉄は熱いうちに打て!背中を見せてもダメ!

今の若い人には「背中を見て仕事を覚える」と言っても無理です。ですから、計画的に教育していく必要があります。

⑤「安定」と「やりがい」、これがキーワード

いつクビになるか、いつ会社が倒産するか分からない時代であるため、社員の要求が一昔前に比べて、安定を求める傾向にあります。加えて、受験戦争で受け身体質となっている若い人は「やる気を持たせてくれたら頑張る」という人が多いです。賃金と処遇を工夫し、「安定」と「やりがい」を社員に持たす仕組みをつくりましょう。

●「ニート」だって「フリーター」だって何だって育成しちゃえ!

①人材戦略に沿った仕事の与え方、育成の仕方を工夫

仕事に就いた経験や組織に馴染みのないニートやフリーターは、急にどこかに配属されてもなかなか対応できません。仕事の手順書を作成し、一つ一つ進めていけばいいのが説明してあげましょう。

②「実体験」を積み重ねる

ニートやフリーターは仕事に対して「不安」を抱えています。仕事の現場で実際に経験を積み、きちんとフォローをすることで「不安」を取り除いてあげましょう。

③「目標」を共有する

ニートやフリーターの多くの人たちは、自分だけでは目標を立てることができません。ですから、会社の取り組みとして彼らに明確な目標をもたせましょう。

④「ほめしか」実行!!

「ほめしか」とは褒めると叱ること。目標等に日々努力している姿を見たら褒めてあげましょう。日本人は褒めることが上手ではありませんから、上司も褒める癖をつけなければいけません。そして間違ったことをしたら、感情で怒るのではなく、冷静に叱るようにしましょう。

●団塊の世代にもう一肌脱いでもらう法

そうはいっても、若い人を採るのには限りがありますし難しいことです。そこで、もう一度団塊の世代やベテランと呼ばれる人に目を向けてみましょう。彼らは、まじめで尚且つパワーを持っていますから、年をとったからといって「さよなら」するのはもったいないです。

しかし、日本は役職尊重社会です。定年後に役職から離れると、これまでの上下関係が変わってしまい、本人も周りも仕事がつづらなくなります。ですから定年後の勤務は、何をしたらうかが役割を明確にし、多様な処遇を考えましょう。

●「阻害要因」を取り除く

中小企業によく見られるのが同族経営です。同族経営は時に無理を通すことがあります。必ず道理がへこみます。それでは優秀な社員は定着しません。権限を持つ人こそ謙虚でなくてはなりません。

絶対についていけない上司というのがあります。例えば、上から物を言う上司、決めつける上司、部下の意見はどこ吹く風という上司、上ばかり見て仕事するヒラメ上司、サラリーマン上司、朝令暮改な上司はついていきたくないですね。反対に、目標(夢)をきちんと持たせてくれ、部下を信じ、良い時には褒め、悪い時には叱ってくれる上司は、ついていきたいと思わせるでしょう。

●最後に

中小企業の良さは、小回りが利くことです。つまり、やると決めたら早い。これまでのやり方が悪ければ、さっさと変えてしまうことができます。人材採用～育成～戦力化～定着の「やり方」を変えてください!必ずできるはず!

事業説明

「京都ジョブパーク」について

京都府府民労働部総合就業支援室 参事 大谷 学 氏

今年4月、京都テルサ内に総合就業支援拠点「京都ジョブパーク」がオープンしました。京都労働局・ハローワークと緊密に連携し、相談から就職、定着までワンストップサービスを提供しています。京都ジョブパークは公労使が核となり、京都の様々な団体が参画する地域で支える共同運営方式をとっており、また、企業から成る「企業応援団」も結成されています。

企業の皆様におかれましては、ぜひ積極的にご参画いただき京都ジョブパークを支えていただきますようお願い申し上げます。

■企業応援団の主な取組

- 「希望の京都」塾の開催
京都企業の創業者やトップの方の講演
- 「ボランティア講師」への登録
職業を選択するに当たっての考え方や「働くこととは」について考えを深めるための研修セミナーの開催
- 職場実習・職場見学の受入
就業経験が乏しい若年者向けの職場実習・見学の実施
- 広報の協力
企業のホームページなどでの京都ジョブパークの周知協力

■京都ジョブパークでの企業向けサービス

- 採用見込情報の提供
- ミニ企業説明会の開催
- 企業ブースの設置
- 企業まるごと体験ツアーの実施
- ワークフェア・就職面接会の開催
- 「採用プレゼン」スキルアップセミナーの開催
- 採用ホームページ作成研修の開催



企業応援団窓口 TEL: 075-693-5452

【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

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™

起業家フォーラム2007&起業家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 2007

http://www.ki21.jp/information/entre_forum/2007/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19年9月29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～

「閃(ひらめ)きをビジネスに」

～天才発明家エジソンは、
なぜ経営者になれなかったのか!?～

吉田 史朗 氏

(S&Gビジネスディレクション株式会社
代表取締役社長)



②起業体験談15:20～

「わたしの創業体験談」

畑中 豊司 氏

(株式会社データ変換研究所
代表取締役)



【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下さい。

起業家セミナー

http://www.ki21.jp/information/entre_semi/2007/index.htm

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ち上げや経営に必要な基礎知識と実践力を身に付けていただきます。

受講修了者は、セミナー終了後に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」の融資対象者の一つの条件を満たします。

【日時】 平成19年10月29日(土)～12月8日(土) 10:00～17:00(11月3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いたします)

【参加料】 無料

【申込締切】 平成19年10月12日(金)

【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

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。
- 資金面の支援だけでなくとどまらず、公的機関・専門機関・大学等のネットワークである「京銀活き活きベンチャー支援ネットワーク」等を通じ、経営相談をはじめベンチャー企業のあらゆるニーズにお応えします。



飾らない銀行



京都銀行

お問い合わせは

法人金融部

ベンチャー企業支援室

TEL.075(361)2293
TEL.075(341)5984

「京都ビジネスパートナー交流会2008」出展者募集のご案内

出展申込締切日 2007年9月28日 **締切り迫る!!**

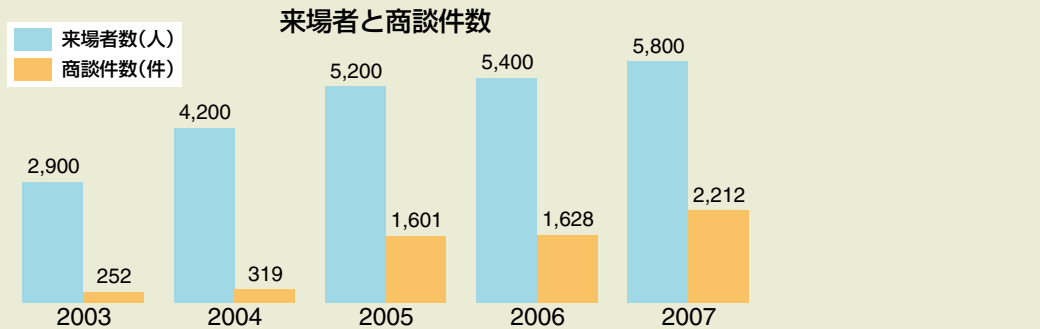
京都府と財団法人京都産業21では、来年2月21日(木)と22日(金)の2日間にわたり、パルスプラザ(京都府総合見本市会館)において「京都ビジネスパートナー交流会2008」を開催いたします。

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/bp2008/>)をご覧ください。

記

- 会期** 2008年2月21日(木)～22日(金) 午前10時～午後5時
*22日(金)は午後4時30分に終了いたします。
- 会場** パルスプラザ 京都府総合見本市会館 大展示場
- 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
- 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



創業・新事業目指す法人・個人のみなさんを支援いたします

中信ベンチャーローン

《お使いみち》

- 研究開発資金、事業展開に必要な運転資金・設備資金
- 新事業開始にともなう起業家創業資金

中信ベンチャーローンにて対応可能な先

- 京都府知事より「中小企業創造活動促進法*」の認定を受けた方
- 京都府知事より「中小企業新事業活動促進法」「中小企業経営革新支援法*」の承認を受けた方
- 立命館大学より「研究契約書」の発行を受けた方
- 京都市ベンチャー企業目録委員会よりAランクの認定を受けた方
- 財団法人京都市中小企業支援センターが実施する企業価値創出支援制度において「オスカー認定」を受けた方
- 以下のインキュベーション施設に入居の方
 - ・「京都大学連携型起業家育成施設(通称:京大桂ベンチャープラザ)」
 - ・「立命館大学連携型起業家育成施設(通称:立命館大学BKCインキュベータ)」
 - ・「京都新事業創出型事業施設(通称:クリエイション・コア京都御車)」
 - ・「同志社大学連携型起業家育成施設(通称:D-egg)」
 - ・「京都桂新事業創出型事業施設」
 - ・京都府けいはんなベンチャーセンター・インキュベートルーム
 - ・龍谷大学エクステンションセンター・レンタルラボ
 - ・京都工芸繊維大学インキュベーションセンター
- 上記の他、当金庫が将来性・成長性ありと認める方

※現在「中小企業創造活動促進法」および「中小企業経営革新支援法」に基づく認定・承認は、法律改正により行われていません。ただし、法律改正施行日の平成17年4月13日以前に知事の認定・承認を受けている方は、平成22年4月12日までの間、本ローンの対象となります。

- | | |
|----------|--|
| 1. ご融資金額 | ・一企業1億円以内(無担保扱いは2千万円以内) |
| 2. ご融資期間 | ・運転資金: 7年以内(元金据置2年以内可)
・設備資金: 10年以内(元金据置2年以内可) |
| 3. ご融資利率 | ・変動金利: 新長期プライムレート即時連動型 |
| 4. ご返済方法 | ・元金均等返済または元利均等返済 |
| 5. 担保 | ・担保もしくは保証協会保証必要。ただし、無担保扱いも可 |
| 6. 保証人 | ・法人: 代表者1名(無担保扱いの場合社内保証人1名追加要)
・個人: 法定相続人(無担保扱いの場合別途事業従事者1名要) |

※お申し込みの際には、当金庫所定の審査をさせていただきます。
審査結果によってはご希望にそえない場合がございますのでご了承ください。
※店頭「説明書」をご用意しています。金利情報・返済額の試算等詳しくは窓口またはフリーダイヤル(通話料無料)0120-201-959
〔受付時間 9:00～17:00(当金庫の休業日は除きます)〕へお問い合わせください。

京 都 中央信用金庫

京都産業21が設備投資を応援します!

企業の皆様が必要な設備を導入する場合に、希望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。

〈ご利用のススメ〉

- 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名以下の企業も利用可能です。	
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)	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	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。	
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	原則、法人企業の場合は代表者1人、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。	

※割賦損料率(金利)及び月額リース料率は、金利情勢に応じて見直しますので、詳しくは財団にお問い合わせください。

◆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
所有者	・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を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ます。

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

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



連携支援部 京都市下京区四条通柳馬場東入
TEL(075)211-2111