

クリエイティブ京都 M&T

Management & Technology for Creative Kyoto

Sep. 2008

09

No. 037

CONTENTS

- P1・2 2008講演と交流のつどい
- P3 きょうと元気な地域づくり応援ファンド支援事業
- P4 京都ビジネスパートナー交流会2009
- P5・6 京都産業21環の会(KSR) 記念講演会
- P7 起業家セミナー
- P8 起業家セミナー受講者感想紹介
- P9・10 「産学公研究開発支援事業」事例紹介
- P11・12 設備貸与制度
- P13・14 環境講演会
- P15 技術相談事例紹介／技報発行
- P16 技術トレンド情報／研究発表会
- P17 京都発！我が社の強み
- P18 技術トレンド寄稿
- P19 研究報告から
- P20 京都府織物・機械金属振興センター
- P21・22 受発注コーナー
- P23 行事予定表

2008 講演と交流のつどい

2008年7月22日(火)京都全日空ホテルにおいて、京都府異業種交流会連絡会議の第27回総会に引き続き開催された「2008講演と交流のつどい」基調講演で、「魅力があっても、伝わらなければ売れない!」と題し、地域活性化プランナーの川部重臣氏にご講演を頂きましたので、その要旨を紹介します。

記念講演

「魅力があっても、伝わらなければ売れない!」



地域活性化プランナー
川部 重臣 氏

プロフィール

1943年兵庫県生まれ。早稲田大学第一商学部を卒業後、広告制作会社㈱アド・エン지니어ズ・オブ・トーキョーに入社し、コピーライター・マーケティングプランナー・CIコンサルタントを経て独立。大企業・中小企業・行政等、幅広い問題解決を担当。京都府商工会連合会エキスパートとして、府内の中小企業のCI戦略も数多く指導している。

1. 地域活性化と販売問題の関係

今日は、マーケティング戦略とブランド戦略について、具体的な事例を紹介しながら勉強して頂きたいと思います。私は、東京都墨田区で約200社の中小企業の経営改革CI(コーポレート・アイデンティティ)をお手伝いし、また中小企業大学校でCIの非常勤講師を約10年間務めてきました。そしてこれらの出会いを通して全国の地域活性化の仕事に関わる中で、中小企業が元気にならなければ地域の活性化はありえないと痛感しました。地域の活性化は、販売問題と密接に関係しています。売れる商品作りが地域の製造業を活性化し、雇用を生んで、従業員の所得を増やし商店街の売上に反映して商店街がさらに潤う。また、税収の増加により地域の整備が進んで地域の魅力が増進する。このように販売問題の解決が地域経済を活性化するわけです。しかし、作り手には、良いものを作っているのになぜ売れないのかという課題があります。販売不振の一番の原因は、その商品の魅力が正しく発信されていないことに尽きます。ではいかに商品の魅力を発信するか。そこで必要になるのが、マーケティングコミュニケーション&デザインという発想です。

2. マーケティングコミュニケーションとは

マーケティングでは「商品をどう売るか」から「売れる商品をどうつくるか」という逆転の発想が必要です。マーケティングはアメリカで発達した考え方で、1990年代には広告・SP・PRといったあらゆるコミュニケーション手法を戦略的に組み立てる「統合型マーケティングコミュニケーション」、いわゆるキャンペーンという考え方が確立します。もう少し分かり易く説明しましょう。たとえばある家電メーカーが新製品を開発した時に、商品が売れるためにはまず販売店に仕入れてもらわなければなりません。次に、仕入れてもらった店内でよく見えるように陳列してもらう必要があります。最後に、陳列してもらった商品を来店したお客さんに買ってもらうなければいけません。これら〈セルイン〉〈インストア〉〈セルアウト〉という3つのステージで商品の魅力を一貫してアピールするために販売店や消費者とコミュニケーションを図り、その後も、地域の商圏市場とのコミュニケーションを通じてさらにPRしていく。こういった販売ステージにおける様々な商品魅力の発信がマーケティングコミュニケーションです。そしてコミュニケーションの中で、商品の魅力が伝わるためにはクリエイティブという表現の技術が必要になります。

3. ブランド戦略によって商品を際立たせる

商品を魅力的に発信するための総合的な方法がブランド戦略です。ブランドとは、市場で自社の商品をどう見せるか、どう目立たせるかという考え方であり、前提としては商品そのものに魅力がなければ成立しません。ブランド戦略は、まず「何をブランド化するのか」という探索と発見から始まります。つまりブランド化する地域資源や商品の選定です。次にターゲットとする市場のニーズを調査します。市場調査で悲観的な結果が出たから市場に進出しないという話を聞きますが、「売れないという評価が出たからこそ、売る価値がある」と強引に売り出して大成功した例はたくさんあります。これは経営者の商品に対する思い入れの強さが現れた例だと思います。次いで商品開発プランニングで、そこには品質の追求、形状・量目の検討、用途の開発、販路の特定、地域特性の発

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)

揮といったプロセスがあります。そして一番大切なのは、今の時代の消費者ニーズに応えられるかという検証です。例えば健康志向や環境志向が求められるということです。

4. 良いコミュニケーションを生むのはデザイン

自信のある商品が開発できたら、次は表現という仕事があります。「当社の商品は良いですよ」といくら熱心に説いても売れません。商品の魅力は、見た人がすぐ分かるように表現しなければ伝わらないのです。これが商品の魅力の記号化です。市場や消費者にとって魅力的なネーミングに、市場で際立つブランドデザインを施し、消費者の購買意欲を刺激するメッセージを効果的に組み合わせるブランドアイデンティティを確立することです。次にブランド効果の展開で、商品の長を的確に表現するパッケージデザインや商品の魅力を訴求するリーフレットやカタログ、そして営業マンの名刺や営業車両などの営業関連ツールなどを共通のイメージで展開します。良いコミュニケーションによって商品を効果的にアピールするには、良いクリエイティブ、つまり魅力的な言葉とデザインが必要なのです。

しかし、いくら魅力的なブランドデザインを確立しても、販路の開拓と販売努力がなければ売れません。商品は売り場になければ売れないのです。当然ですが、商品は販売店に利得がなければ取り扱ってもらえません。販売店の取り扱いペネフィット(利益)をどれだけ提案できるかが、品物を売り場に並べてもらうためのカギとなります。予算が少ない中小企業にはパブリシティという方法が有効です。山形県酒田市の米菓メーカーでは、売れなくて困っていた玄米餅に、新しいネーミングとデザインを導入した際に、健康と食品の専門雑誌100誌をリストアップ。女子職員が手書きの紹介依頼の手紙を書いてサンプルを送ったところ、なんと約半数の雑誌で紹介されるという成果をあげることが出来ました。その記事を見て生協から問い合わせがあり継続的な販路獲得につながったという成功例があります。

5. 名刺一枚で企業革新はできる

どの中小企業も経営革新の必要があるのですが、費用の問題があって難しいというのが現状です。そこで、お金をかけなくてもできる経営革新CIの事例を紹介します。東京都墨田区に青恒工販という会社があります。ファクトリーオートメーションの機器を販売する会社なのですが、創業者・青柳恒三さんの名前を省略したこの社名では、時代遅れなイメージを与えてしまうと考えました。そこで名刺に「AT&S」(Aotsune Technology & Support)という

英文字のスローガンを大きく入れたのです。デザインも横書きにしてスタイルシユにしました。名刺に「お客様の技術を提案し、お客さまの仕事を支援する」という経営理念を入れてアピールしたことで、お客さんにも経営姿勢が分かり易いと好評だったようです。

どんなに予算のない中小企業にとっても必須のツールである名刺。そこに企業の姿勢と理念をデザイン化して入れることで、企業の経営革新は簡単にできることをこの事例は教えてくれます。パブリシティの活用とともに、名刺一枚からの経営革新は中小企業にとって見逃せない方法です。

6. まとめ

その他多くの事例や経験の中から「売れる商品づくり」のポイントを整理すると次のようになります。

「売れる商品づくりのために」

- STEP-1** まず現代の市場で競争力のある良い商品が必要だ
- STEP-2** 良い商品の販売にはマーケティングが必要だ
- STEP-3** マーケティングの成功には良いコミュニケーションが必要だ
- STEP-4** 良いコミュニケーションには良いクリエイティブが必要だ
- STEP-5** 良いクリエイティブはコピーとデザインから構成されている



マーケティング・コミュニケーション&デザインの必要性!

7. 最後に

皆さんの地域には、印刷会社や広告、ネット事業会社があると思います。それらはデザインやマーケティングの専門会社なのです。彼らの持っているデザイン力やコミュニケーション力が地域の活性化に非常に有効です。一方でマーケティングコミュニケーションやクリエイティブを必要とする分野があり、もう一方で仕事がなく困っている印刷会社などがある。両者が出会い、手をつないで問題解決をすれば、地域の活性化は実現します。異業種交流メンバーの皆さんには、ただ単に出会って交流・勉強するだけでなく、出会いを活かした「改革の一步」を踏み出して頂きたいと思います。京都という町が長い歴史の中で培ってきた変革精神に期待しています。

【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



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〉

きょうと元気な地域づくり応援ファンド支援事業 助成対象事業の募集

～京都府内で創業される方、経営革新される方～
アーリーステージの企業を応援します

きょうと元気な地域づくり応援ファンドは、地域の様々な資源を活用した新しい事業にチャレンジする中小企業者等に対して、関係機関の出資を受けた基金(50億円)の運用益を活用して、事業の立ち上げ経費の一部を助成し、事業化を支援することで地域力の再生を図ろうとするものです。助成対象となる事業を募集しています。

〈募集期限〉 9月30日（火） 必着

区 分	内 容
対象事業者	① 府内において創業をしようとする者 ② 府内に事業所を有し、経営の革新を行おうとする中小企業者 ③ 府内に事業所を有し、創業又は経営革新を行おうとするNPO法人等
対象となる事業	京都府が持つ伝統、文化、自然、景観などの地域資源の活用や地域の課題解決に資する新しい事業で、次に掲げるもの ① 地域の農林水産物資源を活用した事業 ② 地域の伝統産品資源を活用した事業 ③ 地域の鉱工業品の技術を活用した事業 ④ 地域の観光資源を活用した事業 ⑤ 商店街の活性化に役立つ事業 ⑥ 福祉向上・子育て支援に役立つ事業 ⑦ 環境対策に役立つ事業 等
助成金	助成率 対象事業費の2/3以内 助成限度額 300万円以内
申請方法	募集要領に基づいて申請してください。募集要領、申請様式は財団ホームページからダウンロードできます。 http://www.ki21.jp/fund/ 京都市・乙訓地域においては、(財)京都産業21経営革新部へ、他の地域は、京都府広域振興局商工労働観光室に持参または郵送してください。
審査・採択	審査委員会において、書面と面接による審査を行い、事業の新規性、将来性、地域経済への波及効果などを総合的に判断の上、助成事業を採択します。
ハンズオン支援 (専門家の経営指導)	申請者は事業計画の策定や事業化に際して、中小企業診断士や商工会議所・商工会の経営指導員等から指導を受けることができます。

*当財団の他、京都府広域振興局商工労働観光室又は地元の商工会議所・商工会でもご相談に応じます。

【お問い合わせ先】 (財) 京都産業 21 経営革新部 経営改革推進グループ

TEL:075-315-8848 FAX:075-315-9240
E-mail:kaikaku@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。



ムラタの部品が
未来を創る。

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/>

「京都ビジネスパートナー交流会2009」

参加企業募集のご案内

京都府と財団法人京都産業21では、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2009」を開催します。

現在、「中小企業展示コーナー」出展企業及び「技術アライアンスコーナー」発注メーカーを下記の通り募集しています。

『中小企業展示コーナー』

自社の精密加工技術や独自技術、オリジナル製品を展示していただくコーナーです。

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いますので、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/bp2009/bosyuu.htm>)をご覧ください。

会 期	2009年2月19日(木)～20日(金) 午前10時～午後5時
会 場	パルスプラザ(京都府総合見本市会館) 大展示場
募集企業	京都府内に事業所を有するものづくり系中小企業
募集締切	9月30日(火) ※間もなく締切です。
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

『技術アライアンスコーナー』発注メーカー募集

自社製品の品質向上(モデルチェンジ)、コスト削減、新商品の企画のために新技術、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とのマッチングの場を提供するコーナーです。

京都の優秀な企業と面談していただき、新たな可能性を見いだす良い機会と考えますので、ぜひ、ご参加ください。

会 期	2009年2月19日(木)～20日(金) 午前11時～午後4時15分 ※19日、20日いずれか1日のみの参加も可能です。
会 場	パルスプラザ(京都府総合見本市会館) 大展示場
募集企業	新たな受注先を求めている府内外メーカー
募集締切	11月7日(金)
募 集 数	50社 ※募集企業数になり次第締め切ります。
参 加 費	無 料

京都産業21環の会(KSR) 記念講演会

2008年6月20日(金)リーガロイヤルホテル京都において、京都産業21環の会(KSR)平成20年度定期総会及び記念講演会が開催されました。記念講演会では、京都の中小企業が今後生き残っていくためにどうするべきかについて、教育バラエティ番組「世界一受けたい授業」に社会科担任として出演されている神戸国際大学経済学部教授の中村智彦氏にご提言をいただきました。今回はその講演の要旨をご紹介します。

記念講演

「世界一受けたい授業」の中村先生からの提言 「オンリーワン企業はここが違います!!」



神戸国際大学
経済学部 教授

中村 智彦 氏

プロフィール

1964年東京都生まれ。1996年名古屋大学大学院国際開発研究科博士課程修了。大阪府立産業開発研究所などを経て現職。専門は中小企業論と地域経済論で、現地での調査・研究を重視し、中小企業間のネットワーク構築や地域経済振興のプロジェクトにも数多く参画する。2002年から京都機械金属中小企業青年連絡会の顧問を務める。

●不安定で厳しい経営環境

最近、大手の家電メーカーが相次いで大工場を建てても仕事が流れてこない、という話を中小企業経営者から聞きます。その理由に、大手メーカーが技術をブラックボックス化して内製化を進めていることや徹底して人件費を減らしていることがあげられます。今や大企業さえ誘致すれば、地元の経済は大丈夫という時代ではありません。中小企業が頑張らないと地域経済が持たないのです。

今、企業をとりまく経営環境は不安定な状態にあります。原材料の値上げや不足が生じ、投機マネーが流入して原油価格が高騰しています。国際的には、中国や北朝鮮の脅威や、東南アジア諸国、中国・韓国がこの10年で発展していることも認識する必要があります。

あります。国内では、人口の少子高齢化が進み、今や少子高齢を前提とした経営戦略が不可欠となっています。

●廃業3割、倒産3割、勝ち残り3割

私は、中小企業の将来は、廃業3割、倒産3割、勝ち残り3割と言ってきました。後継者がいない中小企業は廃業せざるを得ません。後継者がいても、倒産する中小企業が少なくありません。経営を引き継いでも経理が不透明であったりすると、金融機関に融資を引き上げられることもあります。金融統合などで各金融機関が融資先を今まで以上に厳しい目で選定するようになってきたからです。経営者としての資質が今まで以上に問われてくるのです。後継者のいらっしゃる方は、早めに会社の経理を後継者にきちんと引き継いでいただく必要があります。

●生き残るのは「強小」企業

では生き残るためにはどうすべきなのか。去年、関西の大手家電メーカーの下請け企業の会合に出席させていただきました。そこに参加していたある企業は、下請けの中でもトップクラスで、家電メーカーからの受注のシェアはほぼ100%を占めていたのですが、今では、メーカーが生産を海外へシフトしたこともあり、そのシェアは大きく落ち込んでいました。普通ならそこで倒産の危機に陥るのですが、その会社を含め会合に出ていた各社は自社の強みを他の産業で活かせないかと日頃から裏で研究をしていたのです。だから家電メーカーのシェアは落ちて、他で売上げを補い、会社は存続できているのです。生き残る企業と倒産していく企業の「差」はここにあります。

**創業支援融資
お取扱い中**

まもなく創業される方・創業まもない方へ

『ここから、はじまる』

創業クラブ

メンバー募集中!

くわしくはお問合せください

第二創業も
ご相談ください

テーマ

創業支援について

ねらい

「新しい発想で
自己実現を図る人」
を応援します!!

京信創業支援融資制度『ここから、はじまる』

■ご利用いただける方

当金庫の営業エリア内で、新たに事業を始める方、または事業開始後税務申告を2期終えていない方

■商品概要

お客様の事業の進捗状況に合わせて、当初は当座貸越、その後事業の進展に伴い証書貸付で、創業を支援する融資商品をご用意いたしました。

- お申し込み 運転資金・設備資金
- ご融資金額 原則として所要資金の80%以内
- ご融資期間 当座貸越は、融資後1年目の返済以降に迎える
決算日の4ヵ月後まで
(最短期16ヵ月、最長期28ヵ月)
証書貸付は、原則として10年以内
- ご返済方式 当座貸越は、元金任意返済方式
証書貸付は、元金均等分割返済方式
- ご融資利率 当座貸越 年1.50% (固定金利)
証書貸付 返済期間5年以内 年3.50% (変動金利)
返済期間7年以内 年3.75% (変動金利)
返済期間7年超 年4.00% (変動金利)
- * 証書貸付のご融資利率は金利情勢の変化により変更することがあります。
表示の利率は、平成20年4月1日現在の当金庫短期プライムレート(年3.0%)を基準としたものです。ご融資後の融資利率は当金庫短期プライムレートに連動する変動金利です。
- * 証書貸付は、直前の決算の営業利益(注1)が当初の「事業計画書」通り達成されている場合は年0.2%優遇します。
(注1) 個人の場合は青色申告書の経費差引金額とします。
- 保証人 法人の場合 代表者の特定保証
個人の場合 法定相続人1名の特定保証
- 担保 原則不要。
但し土地建物を購入する場合等は担保設定が必要です。
- お取扱期間 平成20年4月1日～平成21年3月31日
- お申込時に必要な書類等
 - 当金庫所定の事業計画書及び申込書類
- 審査の結果、融資をお断りすることがあります。
- くわしくはお近くの店舗までお問合せください。

【平成20年4月10日現在】

これからの産業構造は大企業を頂点としたピラミッド型から、大企業と小さくても強い「強小」企業の2極に分かれていきます。たとえば、大手のスーパーにあるものと同じものを少し高い値段で売っている中途半端な雑貨屋には誰も買いに行かないが、大手のスーパーに売っていない商品を揃えている雑貨屋にはみんなが行く。そんな小さくても強い企業がオンリーワンなのです。

●オンリーワン企業とは

では、オンリーワン企業とは具体的にどういうことなのでしょう。10年ほど前、ある大手文具メーカーの部長さんと話す機会がありました。この会社は、カタログで文房具を注文したら翌日には届くというビジネスを最初に始めたところでした。今でこそ珍しくありませんが、当時は画期的なビジネスとして注目を浴びました。そのビジネスを始められた理由を尋ねると、彼は「中村さん、近所にある文房具屋は何という名前ですか」と聞かれました。私が店名がわからず返答に困ると、彼は「店名を思い出せないのは、あそこに文房具屋があると認識しているだけだからですよ。角の文房具屋とだけ認識されている店はどこも似たような品揃えで、お客さんがその店で買う必然性が無い。そんな店はつぶれていきます。だからメーカーは別の販売ルートを確認しなければいけないんです」とおっしゃいました。大事なことは、お客さんに名前を覚えてもらっていない会社ではダメだということです。たとえば女性達に話題のケーキ屋さんを聞けば、たくさんのお店の名前が飛び交います。男性も同じで、興味があるものの名前はすぐに覚えますが、どうでもいいものは覚えられない。パッと名前が出てくるものがオンリーワンなのです。

オンリーワン企業はどこが違うのか。ひとつは技術や特許など自社にしかできないもので、もうひとつは営業力です。中小製造業の弱点はこの営業力の無さにあります。営業力とは「あの会社に頼めば安心だ」とお客さんに認識してもらうことで、それは営業マンだけではなく、会社全体の雰囲気にもよります。「口ではうまく説明できないがあの会社はキチンとしている」という印象をお客さんが持つこと、つまり「暗黙知」があるのです。

●地域の底上げ ～ネットワークと自主・自立・独立～

では「京都」というキーワードで考えてみましょう。営業先を訪れて、異業種でいい会社を知らないかと尋ねられたとします。普段から異業種企業と交流していればそこで紹介できますし、さらに先方同士の取引がうまくいけば、自社の評価も向上します。しかし、紹介した会社のレベルが低ければダメです。だから地域でお互いに技術レベルを高める必要がある。これが重要です。異業種交流によって、お互いの技術で何かできないか研究をして地域全体を底上げする。そのためには、各企業の「自主・自立・独立」が大切です。ある社長が言われたことですが「夜見ればいい夢を昼間に語っても仕方がない」のです。夢は実現するもので、そのためには冷徹な金勘定ができなければいけません。

●京都のブランド再創

～よそのもの・わかももの・ばかもの～

「京都」というブランドを考えますと、最近は全体的にブランド力が弱くなっているようです。旅行代理店などに話を聞きますと、金沢など「小京都」といわれている町の方が京都らしいという声があるそうです。

製造業では、京都は関西のトップを走っていると思います。ただ、トップは追いかける立場です。追っ手を振り切って京都というブランドをいかにして再び創っていくかが皆さんに課せられています。そこで考えたいのが「よそのもの・わかももの・ばかもの」です。大学の多い京都には他府県からたくさんの方が入ってきますが、京都で就職できないから卒業後は関東圏へ流れてしまいます。彼らを雇って京都に定着させ、活力を創っていただきたい。若者のアイデアをいかに活かしていくかも重要です。さらに、新しいアイデアに対して「そんな馬鹿なことをやっても仕方ないじゃないか」と言うのではなく「まあ一回やってみようやないか」という気概を持っていただきたい。

京都は歴史的にも創造と破壊を繰り返してきた町です。何かを守るだけが京都ではありません。今後の皆様のご活躍に期待しています。

【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



中信

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

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



京都 中央信用金庫

※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。

起業家セミナー 自分で事業を始めたい、会社をつくりたいと思っているあなた 夢の実現へ……

財団法人京都産業21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して、起業家セミナーを開催します。毎年応募者が多数となるため、本年度は定員を40名に増やし、基調講演に起業支援で活躍されている増田紀彦氏を招き、さらに課程を1日増やすなど充実した内容にしました。

セミナーでは、増田紀彦氏の講演のほか、ビジネスゲーム「バトルクレイン」により企業経営における課題や問題点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的知識と実践力を身につけていただきます。

開催日時 平成20年10月25日(土)～12月6日(土) (7日間) 10:00～17:00

会場 京都府産業支援センター(京都市下京区中堂寺南町134) 5階研修室

定員 40名(応募多数の場合、書類選考により受講者を決定します)

申込締切 平成20年10月8日(水)必着

受講料 無料

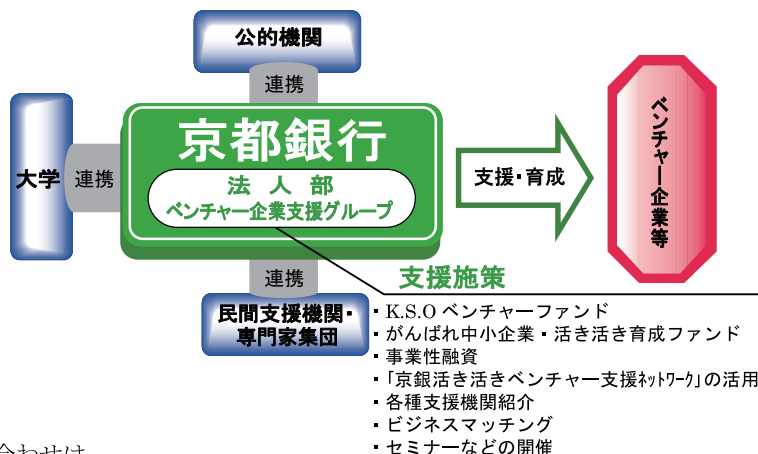
詳細は http://www.ki21.jp/information/entre_semi/2008/syosai.pdf

平成20年度 起業家セミナー カリキュラム			
月 日	時 間	内 容	講 師
【課程1】 10月25日(土)	10:00～10:15	■開講式・オリエンテーション	
	10:15～10:30	■セミナー全体の流れについての説明	
	10:30～12:00	■基調講演 起業成功の原動力は「知恵」と「つながり」!	経済産業省委託事業 起業支援ネットワークNICE チーフプロデューサー 増田 紀彦 氏
	13:00～16:00	■ビジネスゲーム “バトルクレイン” 起業家版”体験実習	有限責任事業組合
	16:00～17:00	■“バトルクレイン”で学んだことの振り返り(グループ討論)	バトルクレイン・プロジェクト
	17:30～19:00	■受講生交流会 (受講生同士及び講師との交流を図り、これからのセミナーを通じた人脈形成と親睦を図る) ※参加者実費負担	
【課程2】 11月1日(土)	10:00～12:00	■起業家グループ Kyoto eggsメンバーを交えた パネルディスカッション	(有)テクノクリエイ 代表取締役 井上 忠男 氏他
	13:00～15:00	■会計・税務・会社設立の基礎知識	京都御池税理士法人 代表税理士 福島 重典 氏
	15:00～17:00	■ビジネスプラン策定の前に	(有)中小企業診断所 代表取締役所長 米田 明 氏
【課程3】 11月8日(土)	10:00～15:30	■経営戦略とマーケティング ■ビジネスイメージ図作成 ■ビジネスイメージのプレゼンテーション(1)	(有)中小企業診断所 代表取締役所長 米田 明 氏
	15:30～17:00	■知的財産権	小林特許商標事務所 所長弁理士 小林 良平 氏
【課程4】 11月15日(土)	10:00～12:00	■ISOとは…	(有)シーエス 代表取締役 杉浦 紀昭 氏
	13:00～17:00	■ビジネスプランを数字で表す ■プレゼンテーションの仕方(2)	京都御池税理士法人 代表税理士 福島 重典 氏
【課程5】 11月22日(土)	10:00～15:00	■創業者の広報・宣伝術 ■プレゼンテーションの仕方(3)	(有)ブルーム 代表取締役 松尾 裕司 氏
	15:00～17:00	■Web戦略	エムエスギア 代表 仲 博司 氏
【課程6】 11月29日(土)	10:00～13:00	■成果を上げるリーダーシップとコミュニケーション	(株)ビジネスプラスサポート 代表取締役 藤井 美保代 氏
	14:00～17:00	■ビジネスプランのプレゼンテーション	有限責任事業組合 バトルクレイン・プロジェクト
【課程7】 12月6日(土)	10:00～13:00	■ビジネスゲーム“バトルクレイン”経営者版”体験実習	有限責任事業組合
	14:00～16:30	■事業計画の発表とバトルクレインの総括	バトルクレイン・プロジェクト
	16:30～17:00	■閉講式	
	17:30～19:00	■受講生交流会(受講生同士及び講師との交流、先輩起業家の苦労話などを聞く機会を設定し、起業にとって大変重要なネットワーク構築の支援を行う) ※参加者実費負担	

ベンチャー企業支援グループのご案内

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

法人部

ベンチャー企業支援グループ

TEL.075(361)2293

TEL.075(341)5984

18年度起業家セミナーに参加され、すでに起業をされたお二人の方に、「起業家セミナー」参加の感想を聞きました。偶然にも北区の同じビル内で創業されたお二方ですが、セミナーで勉強したことはもちろんのこと「起業」という同じ夢を持つ人々との「出会い」の大切さを痛感されています。

●濱 真奈美さん(19年4月 ネイルサロン開業)

平成18年起業家セミナーに参加し、本当に良かったです!当時は、起業することに対して全くの無知で、今思えば少し安易に考えていたのだらうと思います。ただ、起業するにあたっては、何か勉強しないと…でも何から勉強したらいいのかわからない。

そのような状態で、本屋で必要そうなものを探したり、同業で成功している知人から教えてもらったりと、マイペースで準備していました。

そんな時、この起業家セミナーを知り受講したことによって、ガラリーと風向きが変わったと思っています。

セミナー内容は、『こんなに幅広くしっかりと教えて頂けるなんて!』と、受講の度に感じていました。起業に必要な情報が、みるみるうちに入ってくるではありませんか!!それにもまして、6回の受講で一番の収穫は受講者との『出会い』です!こればかりは本屋ではみつからないことです。この出会いで本当に多くのことが順調に進みました。セミナーで出会った方に今でもお世話になり、支えられています。一人では何もできません。人との出会いが人生を大きく左右することも学びました。

本当に感謝しています。

●唐津 ふき子さん(19年11月 日本料理店開業)

平成18年の秋に起業家セミナーを受講し、翌19年の11月、北山にGlass fishという和食のレストランをオープンしました。日本料理店に勤める主人と「いつかは自分の店を」という夢は持っていたのですが、“経営”となると2人とも知識・経験共に乏しく、具体的な出店計画には及んでいませんでしたが、「勉強させてもらう」つもりでセミナーに参加しました。

セミナーでは経営に必要な様々な分野の講義があって、大変勉強になり、小さな商売でも「経営する」という意識を明確に持つことができました。また講師の方々や参加者の皆さんと交流する機会も十分にあり、その中の数人の方とは今でもお互いの計画について報告し合えるお付き合いが続いています。

起業家セミナーに参加したことで得た情報・人脈は大変に大きく、事ある毎に「セミナーの…」という出来事は今も続いています。関係の方々にはこの場を借りて改めてお礼を申し上げます。ありがとうございました。

Nailsalon & Nailschool
AlleuM アリュウム北山ー
京都市北区上賀茂岩ヶ垣内町1 セレス北山1F
Tel/075-702-2255 (予約優先制)
営業時間/11:00 ~ 20:00
問い合わせメール/ info.kita@alleum.net



Glass fish(グラスフィッシュ)
京都市北区上賀茂岩ヶ垣内町1 セレス北山1F
Tel/075-723-6778
営業時間/11:30 ~ 14:30 17:00 ~ 22:00



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

「簡易型微細デバイス(LSI・MEMS)実装装置に関する研究開発」

マイクロニクス株式会社 代表取締役社長 八木 良樹



1. はじめに

マイクロニクスは、医療用機器・精密機器を製造、販売する研究開発型メーカーです。メカ・電気・ソフトの設計技術を持ち、独自のアイデアと技術力で顧客のニーズに応えています。

2. 今までに

平成18年度京都中小企業優秀技術賞受賞((財)京都産業21、京都府)、中小ものづくり高度化法の認定事業者(近畿経済産業局)、MIT第6回ビジネスプランコンテストファイナリスト認定、医療機器製造販売業第2種を取得(京都府業務課)、平成19年度産業技術研究開発事業「実装装置」実証研究(産総研)、平成20年度「実装装置の開発・販売」事業プランAランクに認定(京都市ベンチャー企業目利き委員会)、平成20年度「都市エリア産学官連携促進事業」ヘルスケアデバイス・システムの開発(研究開発企業として参画)などの外部評価を受けました。

3. 開発の経緯

簡易型微細デバイス実装装置(以後は実装装置と称する:図1外観写真)の開発経緯は、2002年に始まった(図2開発経緯)「けいはんな知的クラスター創成事業」のプロジェクトのうち、奈良県立医科大学泌尿器科平尾佳彦教授の「尿疾患診断システム」の研究開発に参画する機会に恵まれ、そこでの優れた第一線の研究者の先生方との交流から始まりました。その研究開発は最先端技術のMEMS(Micro-Electro-Mechanical Systems)やLSI(Large Scale Integration)を駆使して開発を行う必要性がありました。しかしながら「小量」「少予算」「設備」「試作」であることから、大手の実装メーカーには相手にされず開発の目途が全く立ちませんでした。困惑の

中、京都大学大学院工学研究科の田畑 修教授(マイクロエンジニアリング専攻)から開発に向けての指導とMEMS製圧力センサーのサンプルを入手し、さらに実装装置を試作して試行錯誤しながら微細デバイスの実装を行い、研究目的の「膀胱内圧を測定するカテーテルや膀胱内圧計測用小型カプセルの試作」に成功しました。



図1 外観写真



図2 開発経緯



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>

4. 本装置でできること

微細デバイスの実装を行う中で、微細なセンサーをフィルム基板に接合したり基板上にLSIを実装することができました(図3)。これまで試行錯誤した中で、我々のような多くの研究開発型中小企業、大手企業や大学の研究者は「簡単に、安価に、実装できる」装置を望んでいるに違いないと考えるようになり、さらなる改造を行うことになりました。そうした中、(財)京都産業21の平成18・19年度「産学公研究開発支援事業」の助成を受けて、実装装置の完成度を高めたことにより商品化が進み事業化への弾みになりました。そして、従来の装置と比べて簡単に微細部品の試作・小ロット生産ができ、大規模な設備を必要としない、安価で提供できる簡易型の部品実装装置が完成しました。この装置を使った実績では、「μTAS」分野でのマイクロポンプの製作、「クリームはんだ」による高密度基板実装、「医療用MEMS圧力センサー」(静電容量型圧力センサー)の実装、「陽極接合」を利用した実装研究の展開、「細胞アッセイ」への応用研究、フリップチップ、ベアチップLSIやTAB実装(TCP, COF)パッケージを基板に実装、微細ピッチフレキシブル配線のフィルムリードをガラス、セラミック、樹脂基板への接続等があります。

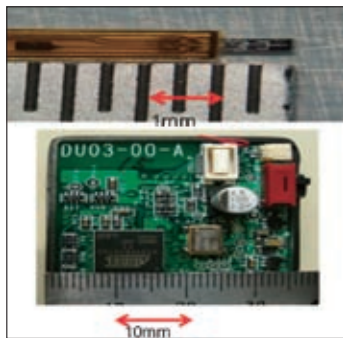


図3 加工部品の製作例 センサーとフィルム基板(上)基板上にLSIを実装(下)

5. 装置の構成

実装装置は「CCDカメラ」「加熱ユニット」「位置決めユニット」「照明」「パソコンおよび画像処理ソフト」などから構成されています。(図4実装装置本体の加工部詳細)



図4 実装装置本体の加工部詳細

6. 実装装置の特長

この実装装置は、①高精度位置決め($\pm 10\mu\text{m}$)が簡単にできる、②陰線画像処理ソフトによる透視画面(部品の裏面を透視)で確実な作業ができる、③実装条件と手順等をコンピュータ表示・制御することで均一な処理作業ができる、④異方導電フィルム、半田接続により特別のスキルなしで微細電極の一括接続ができる、⑤省スペース、低価格で研究室用実装装置として最適、⑥標準機器をベースに多様な研究目的・顧客要望に応じてカスタマイズに対応できるのが特長です。

特に画期的な画像処理システムの開発で部品の裏側の端子を表示し、移動時も追跡表示できます。また微細部品の表、裏の画像を事前登録して、接続作業時にモニター画面では部品の裏面や、重ねた場合の端子の位置を陰線で表示することもできます。

7. 今後の展開

事業化に向けて、本年4月から販売を開始しました。大手の家電メーカーをはじめ、高度医療機器製造メーカーより引き合いと注文があり具体的な展開を迎えています。従来の実装機に比べ価格が安く、小型で使い易く、画期的な画像処理ソフトを持つ装置として注目を浴びています。

一方、ユーザから求められる技術的要求仕様はかなり高精度で厳密な内容で、汎用機でもユーザごとにカスタマイズ対応をする必要があります。当社にとってはノウハウが無い中での異業種への進出で戸惑いながらも既存メーカーと競合しつつ、本格的進出に向けてこのハードルを乗り越える戦略を構築しているところです。また、この装置の販売に大手代理店3社に「新規有力商品」として採用していただき、経験豊富な営業マンが有力なユーザに紹介しています。また、本装置の販売企画にともない新たに発足したベンチャー企業「株式会社KIPS」から「サイバーナビ」という技術系ナビゲーションに登録したところ、毎月20件以上の引き合いがあります。今後は一層ユーザの要望を組込んだ改良を行い事業の拡大に努めたいと思います。

【お問い合わせ先】

マイクロニクス(株)

宇治市槇島町落合 216

TEL:0774-21-4910 FAX:0774-20-4662

OMRON

気になる部位ごとの
「皮下脂肪率」「骨格筋率」がわかる。

KaradaScan
オムロン 体重体組成計 カラダスキャン



オムロン体重体組成計「カラダスキャン」HBF-362
オープン価格

「人は外見より中身」
なんて言ったら、
中までチェック
されちゃった。



オムロン ヘルスケア株式会社

〒615-0084 京都市右京区山ノ内山ノ下町24番地 <http://www.healthcare.omron.co.jp>

購入前相談や商品の使い方などお気軽にお問い合わせください。
受付時間 祝日を除く(月～金) 9:00～19:00 (都合によりお休みさせていただくことがあります)

オムロン お客様サービスセンター

☎0120-30-6606

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、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。

〈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 。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) 新品に限りです。 リースの場合は、再販可能なものに限りです。(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歳以上の場合は、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)	

※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。

なお、契約後の料率の見直しはありません。(固定金利)

THE NEW VALUE FRONTIER



人のそばに、 環境品質。

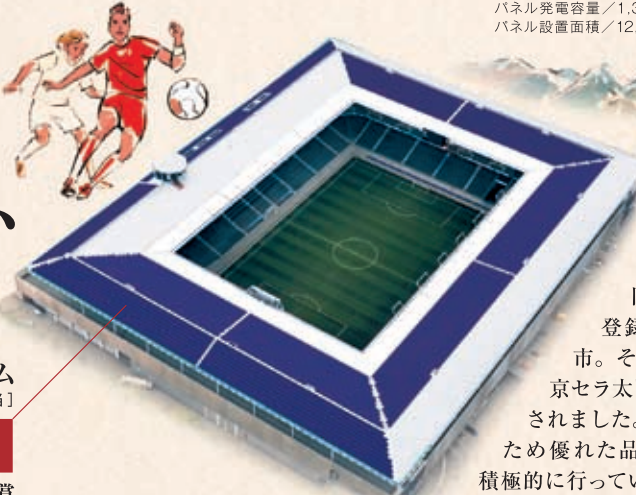
1.3MW大規模太陽光発電システム
[日本国内の住宅約360世帯の電力使用量に相当]

スタジアムへの設置 世界最大※

『欧州ソーラー賞(European Solar Prize)2005』受賞
[施設名称] スタッド・ドゥ・スイス・バンクドルフ・ベルン
 ※2008年1月現在

京セラ太陽光発電システムが、スイスのサッカースタジアムで稼働。

パネル発電容量/1,347kW パネル設置枚数/7,930枚
 パネル設置面積/12,000m² 完 成 /2007年8月16日



旧市街地が世界遺産に登録されているスイス・ベルン市。そのサッカースタジアムに、京セラ太陽光発電システムが設置されました。人のため地球の未来のため優れた品質を世界へ。京セラが積極的に行っている環境貢献の一つです。

京セラ株式会社 〒612-8501 京都市伏見区竹田鳥羽殿町6

www.kyocera.co.jp

精密プレス加工におけるトップカンパニーを目指して、 たゆまぬチャレンジ精神で、高品質・低コストを実現



日南精密製作所 高橋 善盛 氏

所在地 ● 京都府京田辺市水取梅ノ木峠74-4

TEL ● 0774-65-0454

FAX ● 0774-65-0381

業 種 ● 精密プレス金型設計・製作、プレス加工

●事業内容

当所は、昭和48年に私の個人事業として創業しました。創業時より、精密プレス金型の設計からプレス加工まで、一貫した生産システムを維持してきました。現在の主力商品はコンセントの先端部分に使われる弱電機器などの電機・電子部品などで、その他にも自動車部品、日用雑貨、治工具などを手がけ、依頼があれば試作も行います。また、プレス加工技術を活かしたオリジナル園芸用品の製造販売なども行っています。

●事業の特長

創業以前、私は松下電工株式会社で設計士として勤務していました。金型やプレス加工などの現場を直接見てそのノウハウを覚え、設計からプレス加工までトータルな技術を習得したうえで、独立したのです。しかし当時は石油ショックの影響から、仕事がほとんどありませんでした。そこで、プレスの技術を活かして、鉄製ハンガーなどの日用雑貨の製造を始めました。結果的にハンガーの受注は約20年続き、当所が幅広い製造品目を手がけるきっかけになったと思います。

多彩なジャンルの製品を扱ったことで、機械で加工するだけでなく、設計や商品企画などソフト面でのノウハウを獲得してきたのも特長です。精度の高い機械とそれらのノウハウを組み合わせ、通常では変形しやすい薄くて小さなプレス加工品でも、極めて高い生産性ととも不良率の減少に成功しています。

当所の最大の強みは、そんな高い技術とコストの安さです。製造業界は多くの競合があります。その中で生き残る決め手となるのは技術精度の高さ、納期の厳守、そしてコストの安さです。海外にはない高品質な製品を、低コストかつ小ロットでも生産できる体制であることが、当所の付加価値になっていると思います。

●設備貸与制度を利用して

設備貸与制度の利用は3回目になります。今回導入したのは、金型作りに必要なワイヤーカット放電加工機です。本機は、主力事業のプレス加工をする際に、そのベースとなる金型を作成するためのものであり、この金型をいかに早く作成するかが、工程全体の生産性に大きく関わってくるのです。当所は約10年前にも同制度でワイヤーカット放電加工機を導入しており、今回はその後継機となります。先代機に比べて自動化されている部分が増え、夜間に無人運転もできるので、生産性が飛躍的に向上しました。

●今後の抱負

高品質な金型作りには、時代の最先端技術を備えた機械が不可欠だと思います。創業以来35年間、事業内容を凝縮して経営してきましたが、生き残れたのは最先端の機械があったからこそ。小さな製作所ですが、設備投資を怠ることはありませんでした。そして、常に新しい技術を取り入れ、多彩な製造品目へのチャレンジを繰り返してきました。私は必要以上の従業員はいらないと思いますが、商品を企画するのも機械を使うのも人間です。適材適所を心がけ、地に足をつけて良い人材を育成していきたいです。今後は後継者に経営をバトンタッチしつつ、新たなチャレンジを続けていきたいですね。



▲今回導入したワイヤーカット放電加工機

【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

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(工業用マシン部品)
- 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