

クリエイティブ京都

Management & Technology for Creative Kyoto

M&T

Nov. 2008

12

No. 040

CONTENTS

- P1・2 情報化優良企業賞受賞企業紹介
- P3・4 「丹後・知恵のものづくりパーク」オープニング記念講演
- P5・6 第12回異業種京都まつり
- P7 BPフェア技術アライアンスコーナー面談希望企業募集
- P8 「新現役チャレンジ支援事業」紹介
- P9・10 平成20年度起業家セミナー 基調講演
- P11・12 設備貸与制度
- P13・14 食品・バイオ技術研究会
- P15・16 京都発! 我が社の強み
- P17 技術トレンド情報
- P18 保有特許紹介
- P19・20 製品開発企画研究会
- P21・22 受発注コーナー
- P23 行事予定表

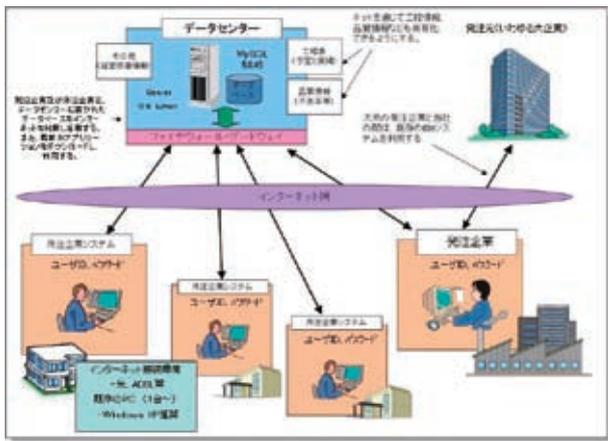
都道府県等中小企業支援センター情報化優良企業表彰

小規模製造業EDI普及協議会(幹事企業:田中精工株式会社)が、「SaaS活用型製造業パートナーシップシステム」の開発等で平成20年度最優秀企業賞(中小企業庁長官表彰)を受賞され、去る11月6日に表彰式がありました。同協議会代表の田中光一氏(田中精工(株)代表取締役)並びにITコーディネータの坂田岳史氏にお話を伺いました。

都道府県等中小企業支援センター情報化優良企業表彰とは、財団法人全国中小企業情報化促進センター (NIC) が主催し、IT化による経営革新を行った全国の中小企業者及びその支援機関を対象として年1回表彰するものです。

SaaS活用型製造業パートナーシップシステムについて

本システムは、当社のように多くの協力会社(外注会社)と協力してものづくりを行う企業が、必要な情報(発注、出荷、品質、検収、請求情報)をインターネットを使ってやり取りするものです(協力会社と共にバーチャル企業グループを形成できる)。これにより、進捗情報の共有による納期短縮、ペーパーレス化による事務作業コストの低減、不良情報の活用による品質向上などの定量的効果があります。当社では、協力会社10社と協議会を作り、同システムを活用して大きな効果を上げています。また、当社の得意先からも、このような取組が評価され信頼度が向上するという定性的効果も上がっています。



「SaaS活用型製造業パートナーシステム」イメージ

このシステムを開発されたきっかけは？

当社は平成18年に社内システムをオフコンからPCサーバー系にリニューアルしました。これにより、社内の「見える化」はほぼ達成でき、品質向上(Q)、納期厳守(D)・短縮、

コスト削減(C)に大きく貢献しています。一方、当社では全品目の60%以上に協力会社が関与しているため、協力会社の状況をしっかりと把握しないと当社のQCDも低下します。そのため、主要協力会社を含む企業グループとしての「見える化」を行うことが、重要な経営課題となります。そこで、平成19年度に本システムを企画し開発に着手して、平成19年度中小企業戦略的IT促進事業に採択されました。

このシステムの今後の展開は？

協議会でのシステム活用は軌道にのり、当社及び協力工場ともにQCD向上という効果が出ています。また、協力会社からはシステムをうまく活用するための要望を取り入れ、システム改善を行っていきます。さらに今後は、本システムを他の企業にも利用して頂き、広く製造業のIT活用による経営革新に貢献したいと考えています。そのため、平成20年度はシステムの普及活動に力を入れています。現在、大阪の企業から同システムを活用したいという要望を受け、システム導入を行っている最中です。尚、システムを普及するにあたってサポート体制などを確立するため、本年度は新連携支援事業(連携体構築支援事業)に応募し採択されました。今後は、普及体制をさらに構築し他の企業にもIT活用によるQCD向上という経営革新を支援したいと考えています。

今回の表彰に際して一言

協議会の活動が評価され、非常に感謝しております。また、京都産業21にはEDI研究会などを通じて支援して頂き、ITコーディネータの坂田氏にも様々な助言・指導を頂きました。さらに多くの方々のご支援があって協議会の経営革新が図れ、今回の賞を頂けたと思います。本当にありがとうございました。



中小企業庁長官表彰を受けられる田中光一氏
(田中精工(株)代表取締役)



システム構築についての事例発表

小規模製造業EDI普及協議会 プロフィール

田中精工株式会社と協力企業12社で生産管理レベルを向上させることを目的として、平成19年4月に設立。インターネットを活用して、小規模企業グループでも活用できる生産管理システムを開発、管理レベル向上に取り組む。同システム開発で経済産業省「平成19年度中小企業戦略的IT化促進事業」に採択される。

田中精工株式会社 プロフィール

1946年11月創業。代表取締役 田中光一。

精密ダイカスト部品、制御機器部品、OA機器・FA機器の精密部品、車載関係部品、エンブラとダイカストの複合部品、精密ダイカスト金型、精密機器部品の機械加工など、ダイカスト製品の一貫生産を行う。

今回受賞したシステムについては社内で開発し、小規模製造業への普及促進にも取り組んでいる。

連絡先:本社工場 京都市伏見区深草柴田屋敷町73 電話番号:075-6421166 FAX:075-646-2000

<http://www.tanakaseiko.co.jp/>

〈平成21年1月宇治市槇島町に移転〉

坂田先生のコメント

本協議会の取り組みが成功した要因はいくつかありますが、まずは田中精工が他の協力会社をひっぱりリーダーシップを発揮されたことです。小さな会社ではなかなかIT化が進みませんが、今回のように協議会を設立しリーダー企業が牽引するという形は非常に良かったと思います。また、IT経営応援隊事業や各種補助金をうまく活用されたことも大きかったです。私は、平成18年12月頃から協議会設立やシステム開発、協力工場の経営革新啓発、EDI活用研究会などで支援させて頂いており、この活動に大きな成果が出たことが非常に大きな喜びです。今後は、このような活動が他の企業に波及するよう続けて支援させて頂きます。



当協議会の指導・支援をされた坂田岳史先生

京都産業21「ベストサポート賞」受賞

当財団も中小企業支援機関として、同表彰式で「最優秀サポート賞」(中小企業庁長官表彰)を頂きました。京都産業21といたしましては、これを励みに京都府内の中小企業の振興により一層の支援を行うべく精進してまいります。



最優秀サポート賞表彰を受ける家次専務理事



【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



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〉

「丹後・知恵のものづくりパーク」オープニング記念講演

2008年10月23日(木)、「丹後・知恵のものづくりパーク」オープニング式典に引き続き開催された基調講演の概要を紹介いたします。

記念講演

「人づくり、ものづくり経営」



日本電産株式会社
代表取締役社長
永守 重信 氏

プロフィール

1944年8月、京都府生まれ。1967年3月職業訓練大学院(現・職業能力開発総合大学校)電気科卒業。1973年7月、28歳で日本電産株式会社を設立し、代表取締役社長に就任。1988年、創業15年目で大阪証券取引所2部、京都証券取引所に上場。その後、1998年には東京証券取引所1部上場及び大阪証券取引所1部に昇格し2001年9月にはニューヨーク証券取引所に上場。1980年代後半からは、モータを核に精密駆動技術に特化した事業の強化・拡大に向け、M&Aをはじめ積極的な海外への事業展開を進めて、現在グループ企業140社余、従業員数13万人を超える大企業に成長してきている。

●不況の時こそチャンス

昨今、金融マーケットを含めて世の中は暗い話題ばかりです。そこで、本日は皆様に元気を持って帰っていただこうと思います。

私が日本電産株式会社を創業した1973年は、第一次オイルショック前夜でした。それからの数年間は、日本のほとんどの会社が赤字に転落する大変な時期でございました。その次に起きた大きな出来事は、1990年代のバブル崩壊です。銀行が潰れ、証券会社が潰れ、これも大変な時期でした。しかし、バブル崩壊後の不況時は新しいビジネスモデルによって成長した会社も多くありました。今回の不況は、私が創業して以来3回目の大きな波でございませぬ。世界同時不況ですからお先真っ暗じゃないかと考える方も多いかも知れませぬ。しかし裏を返せば大変なチャンスがあると思っています。なぜかといえば、不況時には市場シェアが変わるからです。景気が良い時にシェアが変わることはほとんどありません。どこの会社も自社製品の製造で手一杯のため忙しく、他社のシェアを奪いに行く余裕がないからです。しかし不況になりますと、市場規模が縮小します。この時誰がシェアを確保するかと言えば、やはり日頃からきちんと努力して頑張っている会社だと思います。

オイルショック後の不況時に電気をあまり消費しないモータの需要が高まり、我々がそれを開発して多くの注文が来ました。実は弊社の35年間の利益の伸びを見てみますと、不況の時ほど伸びているのです。1回目の大きな不況の時に創業し、創業初年度の売上高は8,000万円足らずでしたが、100億円までいくのに10年しかかかっていません。そして1990年代の終わりにはさらに伸びて、あっという間に売上高1千億円を達成しました。

日本電産は社員を働かせ過ぎだと新聞に叩かれたりしましたが、こういう不況時だからこそ、一生懸命に働くことが大切だと思います。我々はメーカーですからごまかしがききませぬ。単価何円や何銭といったものをきちんと作ってこつこつと利益を上げているわけです。社員には「我々は

毎日一生懸命に働いている。だから今回のような不況が来ても必ず成長できる。不況をチャンスだと思え」と言っています。

●27社の経営再建に成功

弊社はこれまで経営不振の会社を27社譲ってもらい、再建させていただきました。そして現在、更に28社目と29社目のM&Aを進行中です。本来どの会社もすごく良い会社です。経営者も立派な方で、エンジニアも優秀、決して技術力で劣っているわけではない。しかしながら多くが永らく大赤字でした。それら27社の経営再建に着手し、早いところでは1、2年ほどで創業以来の最高益を出しました。同じマーケット、同じ社員、同じ経営者で急に最高益を出すという不思議な現象が起きたのです。実は再建前の27社には2つの共通点がありました。1つ目は社員の出勤率の悪さです。80～88%の出勤率で絶えず10%の社員が休んでいました。2つ目は事務所や工場が汚い。足元に部品が落ちているのに誰も拾わないのです。そして自分の車はピカピカにしているのに社用車は泥だらけ。また電話の対応もなっていない。社員のやる気、すなわち意識が低く我々が掲げる「6S」、つまり整理・整頓・清潔・清掃・作法・躰ができていなかったのです。

私が経営再建するにあたって会社の何を最初に見るかといえばタイムカードと倉庫やトイレなどです。そこを見ると会社全体の姿がみえてきてその会社の社員のやる気がわかります。そこを正せば、会社はすぐに良くなります。逆に出勤率が95%以上と高く工場もゴミひとつ落ちていない会社が大赤字だとすると、これはもう再建不可能です。再建予定の会社を視察して、出勤率が悪く工場も汚かったら、私は嬉々として跳ねるように帰ります(笑)。

●「3Q6S」運動で会社は変わる

なぜ出勤率が大事なのでしょう。例えば20人の生産ラインで、絶えず10%の社員が休み場合は少なくとも22人を抱えないといけません。これで人件費が膨らみます。また就業時間ぎりぎりの出勤もマイナスです。例えば始業時間が8時30分とすれば、8時29分に出社すれば確かに遅刻ではありません。しかし特に冬場の機械工場では、旋盤や研磨機は朝すぐには良い精度を出せませぬ。ならし運転をして機械を暖める必要があります。就業時間ぎりぎりに出勤して、作業服に着替えて機械を暖めていたら9時までかかってしまう。始業後30分間はものづくりができません。だから8時とか8時15分に出社するのです。それをするとしないとは大きく違います。また、職場の掃除も大事です。最初は社長以下重役から早く出勤して掃除する。次は管理職。その次に一般社員も「やるうか」と動き始める。中には断固として掃除しない従業員がいますが、こちらもちり強く説得を続けます。最後は全員が早朝の掃除をし



す。昨年に経営再建させていただいた日本サーボ株式会社(現日本電産サーボ株式会社)は、再建1年目で63年の歴史で創業以来最高の利益を出しました。マーケットも、従業員も、経営者も取引先も変わっていないのに、です。では何が変わったかといえば、出勤率が80%台から95%以上に上がったこと。そして工場がきれいになったことです。

先ほど申し上げました6Sの実践で、自分達の会社は自分達で守ろうとする良い社員ができます。そして良い製品ができる。結果的にクオリティの高い社員、クオリティの高い製品、クオリティの高い会社ができる。私はこれを「3Q6S運動」と呼んでいます。3QとはQuality Worker・Quality Company・Quality Productsのことです。これには社内に毎月100点満点で成績をつける審査員がおります。1回目の審査はどこの会社も3点くらいでした。それが60点くらいに近づくと利益が上がり始め、60点を超えると過去最高益を出す傾向があります。不思議なことに、毎月の決算と3Q6Sの成績の伸びが完全に一致するのです。

●トップがイニシアチブを取る

画期的な技術開発をして、他社と差別化を図らないと競争に勝てないのも事実かも知れません。しかし自分たちで工場をきれいにして、仕事を仕上げるために休まずに出勤

する意識の高い社員がいてこそ、競争に勝てるのです。一流大学を出た社員がなかなか良い新製品を生み出さないという経営者の話をよく聞きます。しかし、私は創業以来たくさんの方を見てきましたが、学歴や成績にこだわったことはありません。なぜかと言えば、人間の能力に差はないからです。IQが高いから良い新製品を生み出すなんてことはないのです。大切なことはやる気です。一流大学出身ではないけれど、弊社に憧れてやる気一杯で入ってくる社員は良い仕事をします。もちろん、会社ですから風邪もひけば肺炎にかかることもあります。でも「どんな時もこの経営者のもとでやっていこう」と言う社員がいる会社は不況でも勝ち残っていきます。そのためにはトップがイニシアチブを取ることが求められます。トップが朝一番に出勤して社員を迎えて、現場を回り、相談に乗ったりしなければなりません。

●困難は必ず解決策を連れてくる

私が問題に直面していつも思うのは「困難は必ず解決策を連れてくる」という言葉です。私はこの言葉をこよなく愛しております。人は困難から逃げようとします。しかし逃げても困難は解決しません。それをつい社会や取引先のせいにしてしまいがちです。私も創業して最初の5、6年はそうでした。でも、営業で訪れた米国で体調を崩したとき、アメリカ人の医者から「困難は自分からつかみかかってくるものだ」と教えられ、ハッと目が覚めたのです。創業して数年間、何度も倒産しかけたこともありましたが、つねに前向きな考えで困難に立ち向かってきました。つまり困難は必ず解決策を連れてきますから、困難に自ら立ち向かうことで、そこから脱却したのです。そして、この峰山工場を新設した事を機に、そこから会社は大きく飛躍いたしました。私は社員に「この不況はチャンスだ。後ろに下がるな、私のあとからでもよいので絶対に立ち向かえ」と言っています。ぜひ皆様もそういう気持ちで頑張ってくださいと思います。

【お問い合わせ先】 (財) 京都産業 21 北部支援センター

TEL:0772-69-3675 FAX:0772-69-3880
E-mail:n-shisho@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

第12回異業種京都まつり

～2008異業種交流農商工連携フォーラム～

去る10月29日(水)、京都全日空ホテルにおいて、第12回異業種京都まつりを開催しました。今年は、農林水産事業者の参加も得て、「広げよう新たな交流と連携」をテーマに、テーブル交流会、基調講演、パネルディスカッションなど多彩な催しを実施しました。

基調講演

「地域の農林水産品を生かした産業創造」



農事組合法人伊賀の里
モクモク手づくりファーム
社長理事
経済産業省認定
地域おこしに燃える人
木村 修 氏

●一次産業からサービス業まで手がける

はじめに私が代表社長理事を務める「伊賀の里モクモク手づくりファーム」の成り立ちについて紹介します。

私はかつて三重県のある農協職員でした。畜産担当として豚の流通に携わっていたのですが、大手スーパーに直接売り込んでもさっぱり売れませんでした。過酷な産地間競争の中で、「この値では買えない」と値段だけで商談に負けていました。豚は相手の言い値、非常に安い値で取引せざるを得ない買い手市場だったのです。ところが、そんな大手スーパーも自分から頭を下げて売って欲しいというものがあるのです。松阪牛です。

では私たちが扱った豚と松阪牛の違いは何かと言えば、それはブランドです。しかも地域の人々に愛されるブランドとなることが重要と考えました。そして、やはりおいしくて安心して食べられる豚を作るべきだと考えたのです。そして開発したのが「伊賀山麓豚」です。

伊賀山麓豚は地元の大手スーパーなどで取り扱われましたが、一次産業はいくら頑張っても付加価値が付きません。そこでより付加価値のある加工の分野に進出し、自分で価格を決められない農業(一次産業)からのステップアップを図りました。1988年にハム工房を作り、これがモクモク手づくりファームの前身となったのです。しかし当初は加工品があまり売れませんでした。どんなに良い原料を使って手作りしても、消費者はそのことを知らない、だから買ってくれない。そこでレシピを公開して、手づくりウイナー教室を始めたところ、これが大当たり。大手メーカーの商品にはない、手づくりの温かさが口コミで反響を呼びました。

現在「モクモク」は、米、野菜、果樹、酪農など農業生産、加工・販売を担う農事組合法人、流通販売を担当する有限会社、レストラン経営を行う株式会社などで構成され、平成19年度の売上は42億円です。今は、食育に力を入れていまして、その実践の場としてレストランを展開し、一次、二次からサービス業まで手がける新しい農業の仕組みを作ろうと考えています。我々が目指す「夢とロマンがある農業」を実践していきます。

●農商工連携の取組

では本題である農商工連携についてですが、我々が三重県尾鷲市で取り組んだ内容を紹介いたします。三重県は県北部と県南部の地域間格差が非常に大きく、県北部は東芝やシャープなど大手企業が進出していて、有効求人倍率は2.4倍と全国4番目の高さですが、県南部は超高齢化と人口減少に直面しています。そこで三重県と南部の尾鷲市が地域活性化策として海洋深層水施設を建設しました。しかし企業誘致に失敗。そこで私が所属する三重県中小企業同友会に企業進出の依頼が来たのです。私は、ハム作りに塩を使うことから、海洋深層水で塩を作ることを考え、同友会所属の会社に塩工房を設立しようと呼びかけて、酒類、菓子、醤油製造業など計11社が集まりました。

しかし、塩だけに経営は甘くなかったのです。工房として廃校となった小学校舎を活用したのですが、多額の耐震工事費がかかりました。また日本唯一の低温真空式二段濃縮製法による製塩機器の導入で、建設費が当初見込みを大きく上回ったのです。2007年7月から操業開始したものの、1年目で運転資金が足りなくなり倒産の危機となりました。泣く泣く地元雇用者も含めた大規模なリストラで赤字を減らし、現在は改善の兆しが見られますが、月次黒字化には至っていません。そこで今度は、尾鷲の地域資源と塩を組み合わ

せたご当地商品を創造販売していこうと準備を進めています。共同販売組織も新たに設立・連携し、塩ラーメンや塩クラッカー、夏柑塩の商品化に取り組んでいます。夏柑塩では、経済産業省の「農商工等連携推進計画」の認定も受けました。

●伊賀忍法「なにぬねの」の術

最後に事業をうまく行う秘訣を紹介したいと思います。私たちの拠点・伊賀にちなんで忍法「なにぬねの」の術です。

「な」は「何も無い術」です。地域起こしや事業は何もないところから始まります。その際、何もないと嘆かず、あるもので勝負することが大事です。そして真価と進化と深化を心がけてください。真価とは本当の価値のことです。自社の商品の本当の価値は何だろうと、改めて問い正してください。それを深く追求(深化)し前に進める(進化)のです。

「に」は「人人の術」です。顧客満足度が一番大事なのはサービスです。弊社では接客マニュアルはありません。ただ自分がして欲しいと思うことをお客さんにするようにとっています。そして「いらっしやいませ」は言いません。売る側と買う側の線引きができてしまうからです。「おはようございます」「こんにちは」と声をかけ、お客さんと対等の立場で話をする。それによって我々のやっていることが伝わります。また商品開発はすべて女性が行っています。女性の本音でものを見る視点を大切にしているからです。全てにおいて、人が大事なのです。

「ぬ」は「抜き出したものづくり術」(抜き出したコンセプトの術)です。弊社は毎年、若い従業員をドイツに送り、本場のハム作りを勉強させます。商いをするためには、技術は超一流でなければならないからです。そして大事なのは考え方。オーナーの考え方や理念が商品・サービス・店舗空間となって現れます。しかし現実と理想のギャップは常にあります。それを埋めていく努力が共感を得るのだと思います。

「ね」は「根はりの術」です。これは地域の人に愛されるのが大事という意味です。京都は100万人以上の人がいます。その人たちに支持してもらえれば状況は一変します。地域に根ざしていきましょう。

「の」は「のろしの術」、つまり情報発信です。弊社は常に様々な情報発信を行い、世の中に提案しています。食育施設などを作って社会的な運動も行うことで人々が「良いことをしている会社だな」と共感してくれます。

最後は「愛の術」です。経営者にとって一番大事なのは、お客様の最大の味方であること。そして利用する人の感覚でものを作ることです。それが愛の術です。皆様には京都ブランドという最大の武器があります。そこに愛の術を加えれば、日本一の京都ブランドができるのではと思います。本日はありがとうございました。

パネルディスカッション

「農商工連携の促進について」

コーディネーター



奈良先端科学技術大学院
大学客員准教授
光井 将宇 氏

光井 本日は農商工連携を実践されている元気な社長様方にお話を伺います。まずは皆様の事業紹介をしていただけますか。

藤原 「京のほんまもん塾」の藤原です。本業はグラフィックデザイナーです。現在、組合を設立して5年目で76社が参加しています。BSEなど食品を取り巻く問題が続出する中、京都の食の原点を見直し、そこから食品、ものづくりの在り方、大切さを見直す取組を進め、消費者にアピールしています。

加勢 私共の組合は、社団法人京都府食品産業

協会、京都府農業総合研究所と連携して、伝統野菜である京山科なすの漬物原料としての安定供給に向けた取り組みを行っています。結果が良ければ、桂うり、鹿ヶ谷かぼちゃなどの伝統野菜の漬物加工にも道が開けるかも知れません。生産者、流通業者、消費者が喜べるような仕組み作りを目指したいです。



有限会社 篠ファーム
代表取締役
高田 実氏

高田 ハバネロという当時無名の唐辛子の栽培を7年前に始めました。他の唐辛子にない激辛の風味や、脂肪燃焼、細胞活性効果に着目したのです。初めは売れませんでした。その話題性から多くのマスコミに取り上げていただき有名になりました。和洋中の調味料に添加したり、辛いものが苦手な消費者でも抵抗なく使える商品を開発しています。京都市中京区に国内初のハバネロ専門店もオープンしました。今後は東京や海外に販路を拡げたいです。

落合 弊社は酸素のない条件で種を発芽させると有用成分が残ることを発見し、特許を取りました。この技術を大豆に応用して、インフラボンやペブチドなどの有効成分が通常の大豆より格段に多い発芽大豆を開発、それを製粉してヘルシーなラーメンを作るなど、業者と組んで様々な商品企画をしています。アイデアを駆使して、既存の商品からの切り替えを図っていきたいです。

光井 皆様のお話から伺えることは、自分だけでなく消費者や取引先、生産者にも思いを馳せていることです。みんながWIN WINの関係になれる新商品やビジネススタイルを考えておられますね。そして古きに帰って新しいものを作るという共通点もあるようです。自分にとって当たり前の技術やノウハウが他の業種の方にとって画期的なこととなる可能性があります。そこから新しいものが生まれるのが連携のポイントですね。では会場の皆様へ、農商工連携にかける思いや今後の事業のヒントになるポイントをお話いただけますか。

落合 パン素材のミーティングで出会った広島農家の、もち麦でパンを作りました。もち麦は殻が硬いため、それを取り除いて粉にしてパンを作っていました。でも発芽大豆の技術を応用してもち麦を発芽させると、酵素が殻を分解して柔らかくなり、そのままもち麦が使えます。皮まで食べられ、味もおいしく口はゼロ。一緒に考えに考え抜いた結果でした。膝を突き合わせて生産者とニーズを話し合う機会、まさしく連携が重要だと思います。

高田 私は企画・生産・販売・販促の4つが同時に機能すれば、商品は必ず売れるというのが持論で、実践しています。最初に来るのが企画で、従来にない

ものを商品化することが重要です。農業生産では、多くの生産者が関わりますから、ネットワークを大切にしています。販売・販促に関しては、売れる商品を作ればあとは商品が独りで宣伝してくれるということです。そのためにはこだわりのある商品に仕立て、営業力を持たせることです。販促では、移り気な消費者の関心を引きつけるためのメディア活用が有効です。



京都府漬物協同組合 副理事長
(株式会社丸漬 代表取締役)
加勢 克己氏

加勢 今の市場は美しい商品しか買ってもらえません。曲がったキュウリは流通に乗らず、人間が作画的に作ったものばかりが出回っています。私は出来るだけ自然に近い野菜が、必要以上に経費をかけず流通に乗る仕組みが必要だと思います。でも、極端に安いと生産者は農業を止めてしまいます。そうなれば我々漬物業者はどうなるでしょう。そういう意味で、生産者と漬物業者、流通会社が話し合う機会を設け、それぞれが良かったと思えるシステムを構築することが重要です。

藤原 曲がったキュウリでも捨てずにみんなで消費することからすべてが始まると思います。例えば京都のレストランや惣菜メーカーが、地産地消を掲げてそういった野菜を使うのはいかがでしょうか。これこそが地域連携の基本だと思います。今は海外からどんどん食料が輸入されていますが、様々な業種が手と手を携えて頑張っていけば、日本の食料自給率も高くなります。そして生産者も流通業者も消費者も、当たり前と思っていたことをもう一度見直して、その価値を再認識すること。そして思いやりの心を持ち、相手の身になって考えること。これが異業種連携の原点だと思います。

光井 本日の発表や私の農商工連携マネージャーの経験から重要と思うことは、互いに話し合うことが大切であるということです。そして話し合う場合に相手に何かを押しつけるのではなく、時代が変化の中で、当然変化するものがある一方で、変えてはならない、守るべきものがあります。それを、みんなが真剣に考えながら議論し、変えていくべきところを変えていく、これが変化の時代には必要なことではないでしょうか。

今日は、少し農業サイドに寄った農商工連携の発表となりましたが、農業生産者にとっては、単に生産するだけでは付加価値が高まりません。でも、まさしく異業種連携をすることで新しい展望が開けます。また商工業者も連携によって新しい市場やビジネスモデルを追求することが可能になります。是非新たな交流と連携の中から大いに農商工連携にチャレンジしてください。



協同組合 京のほんまもん塾
理事長
藤原 義明氏

【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

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)

発注メーカー61社が参加!

～京都ビジネスパートナー交流会2009
技術アライアンスコーナー面談希望企業（受注側）
募集のおしらせ～

エントリー締切:
1月9日(金)
必着!!

新たなビジネスパートナーを求め、京都府内外のメーカー61社が参加されます。
大きなビジネスチャンスです。積極的なご参加を!

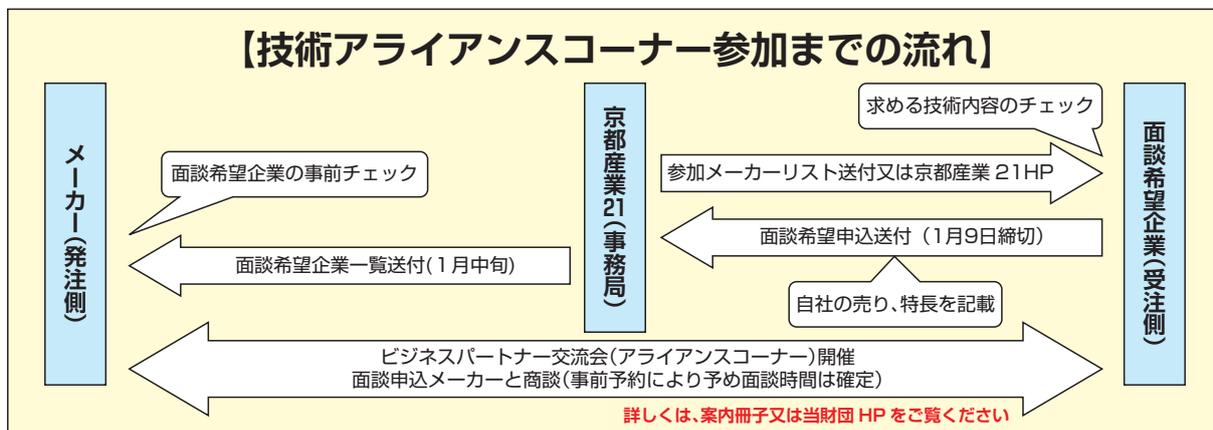
日時 平成21年2月19日(木)・20日(金) 11:00～16:15

会場 パルスプラザ(京都府総合見本市会館)大展示場 京都市伏見区竹田鳥羽殿町5

参加メーカー一覧(50音順)

- | | | |
|---|--|--|
| IDEC(株)(長岡京市)
(株)イシダ(滋賀県栗東市)
(株)イデヤ(木津川市)
(株)エイチアンドエフ(福井県あわら市)
荏原ハマダ送風機(株)(三重県鈴鹿市)
(株)オーハシテクニカ(大阪市)
オプテックス(株)(滋賀県大津市)
オムロン松阪(株)(三重県松阪市)
(株)片岡製作所(京都市)
(株)カワサキプレジジョンマシナリ(兵庫県神戸市)
川重冷熱工業(株) 滋賀工場(滋賀県草津市)
岐阜精工(株)(岐阜県大垣市)
キヤノンマシナリー(株)(滋賀県草津市)
京都試作ネット(宇治市)
(株)京都製作所(京都市)
(株)キョーワナスタ 関西物流センター(大阪府豊中市)
(株)クボタ 久宝寺事業センター(大阪府八尾市)
(株)クボタ 枚方製造所(大阪府枚方市)
(株)クボタ 膜ソリューション事業ユニット(兵庫県尼崎市)
湖北精工(株)(滋賀県長浜市)
(有)サンエス(愛知県尾張旭市) | サンコール(株)(京都市)
JFE三重テックサービス(株)(三重県津市)
(株)島津製作所(京都市)
シャープ(株)(大阪市)
秀峰自動機(株)(宇治市)
(株)住友金属ファインテック(大阪府柏原市)
住江工業(株)(京田辺市)
星和電機(株)(城陽市)
星和電機(株)樹脂製品社(城陽市)
(株)関ヶ原製作所(岐阜県関ヶ原町)
大日本スクリーン製造(株)(京都市)
太陽精機(株)(滋賀県高島市)
(株)高田工業所(三重県四日市市)
(株)タカトリ(奈良県橿原市)
(株)ツバキエマソン(長岡京市)
TMTマシナリー(株) 石山工場(滋賀県大津市)
(株)テクノアソシエ(大阪市)
(株)東伸(岐阜県大垣市)
東プレ岐阜(株)(岐阜県川辺町)
トキワ精機(株)(滋賀県野洲市)
(株)南雲製作所(新潟県上越市) | (株)ナリカ(東京都千代田区)
日新電機(株)(京都市)
(株)日東(愛知県小牧市)
日本インフォメーション(株)(愛知県名古屋市)
日本輸送機(株)フォークリフト生産本部(長岡京市)
(株)不二鉄工所(大阪府交野市)
富士電波工業(株)(大阪市)
ボディコート・ジャパン(株)(愛知県名古屋市)
(株)堀場製作所(京都市)
本間工業(株)(滋賀県栗東市)
村田機械(株)(京都市)
(株)村田製作所(長岡京市)
(株)守谷商会 名古屋支店(愛知県名古屋市)
(株)山武 湘南工場(神奈川県寒川町)
ユアサブロマティック(株)(大阪市)
(株)ユーシン精機(京都市)
リコーエレメックス(株) 恵那事業所(岐阜県恵那市)
レシップ(株)(岐阜県本巣市)
ローム(株)(京都市) |
|---|--|--|

【技術アライアンスコーナー参加までの流れ】



【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

中小企業の経営課題をOB人材の専門力で解決!!

京都商工会議所、(財)京都産業21、京都府商工会連合会等の産業支援機関で構成する「新現役チャレンジ支援京都協議会」(事務局:京都商工会議所)では、新現役チャレンジ支援事業を推進しています。この事業は、商品開発、マーケティング、研究開発、新事業開拓など、経営の見直しや新事業の展開を図るために人材を必要としている事業所と、知識・経験などのノウハウを活かしたいという意欲を持った新現役(OB人材)とをマッチングする事業です。

注目される新現役の専門力

人的資源が必ずしも十分ではない企業にとって、必要に応じて外部人材を活用することは、有効な手段です。こうした中、脚光を浴びているのが“新現役(OB人材)”。企業や大学、研究機関などで豊富なキャリアやノウハウを積み重ねてきた人材のことで、新現役チャレンジ支援事業は、彼らが培ってきた専門力を、中小企業などが抱える経営課題の解決に活かすことを目的に、平成20年度よりスタートしました。

さまざまな活用メリット

この事業の活用メリットとして、新現役の知識やノウハウを効果的に獲得できることはもちろん、人件費などの労働コストが比較的抑えられる点やスポット活用など必要な時に利用できる自由度があげられます。新現役について活用実績のある事業所に調査したところ、「豊富な知識やノウハウがある」(79.6%)、「実務経験がある」(49.2%)など、助言にとどまらない即戦力な専門力に対して期待が高いほか、「安い費用で活用できる」(33.7%)、「雇わずに外部人材を活用できる」(33.7%)などの声も寄せられ、いろいろな分野で活用するリピータ事業所も増えてきています(日本商工会議所調査より)。

ナビゲーターがマッチング支援

ご利用にあたっては、お困りの点を事務局に伝えていただければナビゲーターが訪問し、支援ニーズの確認などを行います。そ

の上で適切な新現役を選定し紹介します。相談・紹介は無料で、マッチングが成立するまでは何度でも活用できます。お気軽にご相談下さい。



●主な支援内容

- ①生産管理、②販売・マーケティング、③技術・製品開発、④経営企画・戦略立案、⑤人事・労務管理、⑥法務・特許、⑦海外展開・国際化、⑧情報化・IT活用、⑨経理・財務管理、⑩物流管理・物流コスト低減など

※ナビゲーターへのご相談及び新現役のご紹介には手数料等の費用はかかりません。
 ※実務支援に関する形態や契約に関しては、ご相談事業所様と新現役との話し合いによって決めさせていただきます。また、支援にかかる費用は事業所様の負担になります。
 ※本事業は人材の派遣や就労斡旋ではありません。

【お問い合わせ先】

新現役チャレンジ支援京都協議会 (京都商工会議所内)

TEL:075-212-6462 FAX:075-212-8871
 E-mail: shin-geneki@kyo.or.jp
 URL: http://www.shin-geneki-kyoto.jp/

新現役チャレンジ支援京都協議会北部拠点 (綾部商工会議所内)

TEL:0773-42-1920 FAX:0773-42-1680

今、お困りのこと、ありませんか?

**中小企業と新現役(OB人材)の
福むすび**

新現役(OB人材)の専門力を活かして、
経営課題を解決に導きます。

新現役チャレンジ支援 京都協議会

京都市中京区烏丸通御池南東角
 アーバネックス御池ビル西館3F
 (京都商工会議所内)
 TEL. 075-212-6462
 FAX. 075-212-8871

北部拠点

綾部市西町1-50-1 I・Tビル
 (綾部商工会議所内)
 TEL. 0773-42-1920
 FAX. 0773-42-1680

MAIL: shin-geneki@kyo.or.jp

<http://www.shin-geneki-kyoto.jp>

平成20年度起業家セミナー 基調講演

平成20年度起業家セミナーが、10月25日(土)から12月6日(土)の間で全7回にわたり開催されました。セミナーの開講にあたり、初日に行われた基調講演の様様を紹介します。

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

プロフィール

1959年生まれ。地方新聞社、広告企画会社勤務を経て、87年に株式会社タンク設立。97年、起業・独立・新規事業を応援する情報誌「アントレ」創刊に参加。04～06年、経済産業省後援プロジェクトのドリームゲートで「事業アイデア&プラン」ナビゲーターなどを務める。07年より現職。「起業・独立の強化書」(朝日新聞社)など著書、共著多数。

●学ぶ意欲を失うな

皆さんはこれから起業を目指されるわけですが、起業家はやるべきことがたくさんあります。一人で仕入れから販売、総務や経理もこなさなければなりません。そんな時、起業家仲間を作ることとはとても大事です。お互いに刺激を与え、情報を交換し、精神的支えになるからです。「独立」は独りで立つと書きますが、孤独になることではありません。このセミナーでたくさんの仲間を作り、一緒に勉強して他人の知恵や考え方を自分のものにしてください。

現在の景気の悪さは今後も続きそうな気配です。しかしこの状況は、これから起業する皆さんにとってラッキーなこと。というのも景気が良い時期に事業を始めると、悪くなったときに非常に辛いからです。野球にたとえると、これからは二軍で千本ノックを受けるような厳しい環境が続きますが、そこで足腰を鍛えておけば、今後いつ逆風が吹いても大丈夫です。そのためにも、このセミナーでしっかり勉強してください。時代が急速に変化する

中、学ぶ意欲を失うことが起業家にとって最も危険なことなのです。

●夢見がちにならない

起業するにあたって、お金の有無は関係ありません。無いなら無いなりの起業ができます。あなたがやりたいビジネスは本当にお金が無ければできないのかを、よく検証してください。起業する人は夢見がちになります。立派なお店やオフィスで開業する自分をイメージするわけです。しかし事業はホップ・ステップ・ジャンプであり、いきなり自分がイメージしている立派な状態になれるわけではありません。それよりも少し格好悪く地道なところから始めて、徐々にステップアップしていくべきです。そもそも駆け出しの起業家に立派なお店やオフィスは運営できません。ノウハウも根性もないからです。大きな所帯を持つために無理してお金を借りても、運営できず、収入もなく、お金を返せなくなりま。そのように、失敗する図式というのは単純なのです。明日すぐに夢のような人生を手に入れようとしなさい。

●お金より知恵と人脈

22年前に私が初めて起業した時は、7人の発起人とたくさんの資本金が必要でした。お金も信用もない若造がビジネスを始めるのですから、必死です。親類や友達に自分のプランを一所懸命に訴え、お金を貸してもらい実印を押してもらうために頭を下げ回りましたが、今は法律が変わり簡単に起業できます。確かにスピーディになりましたが、人に自分の思いを訴えなくてよくなりました。例えば資本金100円で仲間も要らず一人で会社が作れてしまいます。世の中全体がゲーム化して、孤独に何かができるようになりました。だけどビジネスは孤独じゃできません。売る相手も仕入れる相手も人間です。豊かな人間関係と人に必死に頭を下げられるベタな人間力がないとやっていけないのです。な

世界
の
産
業
科
学
に
貢
献
す
る

薄膜技術で

Partners in progress

deposition etching surface treatment

生産機

ReD

samco

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 京都市伏見区竹田藁屋町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・カリフォルニア

げならそこから人脈が生まれ、人脈はいざという時にあなたを助けるからです。一人で黙って引きこもって商売しようなんて考えないでください。そして他人と関わる煩わしさを避けないでください。お金があると、そうになってしまうのです。

お金があると頭が悪くなるというのが私の持論です。なぜなら、あの手この手でしびとく解決手段を考えなくなるからです。お金が無いから出来ないという人がいますが、無いから出来ないのではないのです。お金を使わず考える努力を知らないから、自分を助けてくれる人脈を作ろうとしないから出来ないのです。仮にお金があっても、無いものと思って知恵を出してください。知恵と人脈があればビジネスの荒波の中をなんとか生きていけます。ぜひ皆さんには小資本起業を目指していただきたいです。

●小資本起業の実例

では、お金を使わずに成功した商売の実例を紹介します。ここでのポイントは3つ。①徹底節約、②部分削除、③新モデルです。

①の例は、新潟県のあるお好み焼き屋です。正確にはお好み焼きではなく「キャベツ焼き」のお店です。キャベツ焼きは大阪発祥の軽食で、メリケン粉とキャベツとソースがあれば出来ます。これを大阪出身の23歳の若者が、会社の赴任先である新潟県で売ろうと考えました。脱サラした彼はあの手この手で開業資金を抑えて、物件や工事費を安く抑えました。そして高校の近くの通学路で売出したのです。なぜその立地なのか。ターゲットは、帰宅途中のお腹を空かせた男子高校生だったからです。この立地を手に入れるために、他の開業資金を徹底的に節約しました。そして高校生でも買やすいように商品は100円台に設定し、見事に当たったのです。

②の例は、東京・青山の一等地にある「オンリーカットゾーン」という美容院です。通常、青山の一等地で美容院を開業するなら少なくとも5000万円は必要と言われます。しかしこの店の開業資金はなんと400万円でした。実は同店はカットのみを行う美容院なのです。そのためパーマ液などを浄化する浄化槽の設置も必要なく、平均7分で髪を切るため回転もよく、また、ビルの上階にあるため路面店より安いオフィス物件で開業できたのです。通常、美容院はカットやパーマなど様々なサービスが複合し

ていますが、同店はカットに集中し、少ない資本で人気店となりました。

③の例は、ある若手女性起業家が立ち上げた英会話教室「LEC」です。この教室は生徒募集の広告掲載料わずか1万円で開業しました。場所は横須賀です。そう、米軍基地の町です。ここに住む米軍関係者の自宅を教室として使ったのです。講師は時間のあるアメリカ人主婦で、ターゲットの受講生は女子大生です。それも暇でお金があり、外国人の友達を周囲に自慢したい女子大生です(笑)。アメリカ人主婦はボランティア代わりに何かをしたいだけでお金が必要なわけではない。そのため給与も教室代もタダ同然です。そして受講生はネイティブとマンツーマンで話せるとあってレッスン料を惜しまない。このギャップが大きな利幅を生み、また口コミで話題を呼んだこともあり、この英会話教室は非常に儲かっています。



●誰に売るのがを考える

起業する際は、何を売るかではなく誰に売のかをまず考えてください。暇でお金があり外国人の友達が欲しい女子大生、帰宅途中のお腹を空かせている男子高校生など、大きなカテゴリーの中の誰に売のかを明確にすれば小さい開業でもやっていけます。そして忘れてはいけないのは、お客様がそれだけを欲しいわけではないということです。例えば事務用品通販の「ASKUL」は、お茶からパソコン用品まで、会社の総務部が欲しいと思うあらゆるものをワンストップで素早く届けることで、顧客満足を得ています。お客様が欲するものをうまく提供することで客単価も上がっていきます。そういう発想を大事にしてください。

【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

OMRON

気になる部位ごとの
「皮下脂肪率」「骨格筋率」がわかる。

 Karada ScanTM
オムロン 体組成計 カラダスキャン



「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。



オムロン体組成計「カラダスキャン」HBF-362
オープン価格

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	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)

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
たくさんのお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：〒617-8555京都市府岡京市東神足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/