

クリエイティブ京都

Management & Technology for Creative Kyoto

M&T

Apr. 2009

04

No.044

CONTENTS

- P1 平成21年度京都産業21事業計画
- P2 京都府中小企業技術センター事業計画
- P3・4 京都ぎじゅつフォーラム 2009
- P5・6 ジェトロ京都情報デスク国際化セミナー
- P7・8 「講習会・セミナー」のご案内
- P9・10 京都伝統産業協働バンク
- P11・12 設備貸与制度
- P13 京都府中小企業融資制度の充実・拡充のご案内
- P14 京都ものづくり若手リーダー育成塾
- P15・16 品質工学会
- P17 ものづくりベンチャー支援セミナー
- P18 利用者アンケート結果
- P19・20 京都府の中小企業施策
- P21・22 受発注コーナー
- P23 行事予定表

平成21年度財団法人京都産業21事業計画

平成20年9月のリーマンショックに端を発した世界経済の混乱は、円高による輸出の落ち込みを伴って、我が国の自動車、半導体、工作機械をはじめとする広範な産業に想像を越える甚大な打撃を与え、今なお混迷の中で出口すら見いだせない状況にある。

財団の顧客である府内中小製造業においても、かつて経験したことのない受注の急激かつ大幅な落ち込みという極めて厳しい状況に直面している。20年12月末に実施した財団の受注登録企業動向調査の結果を前回の9月末調査と比較すると、回答のあった製造業の中小企業208社のうち、受注が減少したとする企業が19%→51%に急増しており、やや減少した企業を含めると80%強の企業が受注量の減少に見舞われている。また、今年度内の受注量の見通しについても、減少するとした企業が47%から80%に大きく拡大している。このような中、自動車関連産業等が多く立地する府中北部地域をはじめ、府内全域での休業に対する中小企業緊急雇用安定助成金の申請が急増しており、府内中小企業の21年1月の申請は308社(12月62社)、7,713人(同1,187人)(1月全国11,847社、589,801人)となっている。財団においても関係機関と連携を図りつつ、休業期間に対応する教育訓練事業(北部ものづくり人材・パワーアップ緊急対策事業)を丹後地域、中丹地域において緊急に実施しているところである。

一方、21年2月にパルスプラザで開催した第10回京都ビジネス交流フェアにおいては全体で約300の企業、グループ、産業支援機関、大学、金融機関等の出展やプレゼンテーションを得て、過去最大の8000人を超える来場者を迎えるなど、府内中小企業製造業の、厳しい中でこそその前向きな取り組みを実感できたのは大きな収穫であった。平成21年度は、景気の先行きが不透明で回復時期の予測がつかない深刻な経営環境下で、府内中小企業が「生き抜く」、「足元を固める」、「次代に備える」ための支援事業を、京都府、市町村、中小企業基盤整備機構近畿支部、産業支援機関、教育・研究機関、金融機関、産業団体等と緊密な連携を図りつつ、財団の総力をあげて推進する。特に、京都府産業支援センターを構成する京都府中小企業技術センターをはじめ、京都府織物・機械金属振興センター、(社)発明協会京都支部、(社)京都経営・技術研究会、京都試作センター(株)、京都リサーチパーク(株)、(財)京都高度技術研究所等との協働をさらに進め、総合的な支援体制を構築する。そのための「財団の運営基盤整備」として、平成16年度からの第1次中期計画による「顧客接点の増大」の成果を受け継ぎ、20年度下期に策定を進めてきた21年度から3ヶ年にわたる第2次中期計画において「中小企業の経営活動に真に役立つ質の高いサービス」のより一層の充実を目指す。具体的には、財団事業に対する外部評価の視点を導入し、事業への満足度、改善ニーズ等について毎年の定点観測を行いながら、顧客満足、強みの強化、従業員満足、事業の公益性等を検証し、事業のスクラップアンドビルド提案など、PDCAサイクルを進めて事業の効果を一層高めて行く。あわせて、平成23年4月を目途に新しい公益法人への移行を行うための、諸般の準備を進めることも、運営基盤整備のための21年度の課題である。府内中小企業の未曾有の危機に対して、顧客の皆様の強い期待に応える必要で効果的な支援事業を、財団内部の環境整備を図りつつ、関係各位のご支援を賜りながら全力をあげて迅速に遂行して行く。

○事業計画の概要

1. 「生き抜く」=中小企業が厳しい環境を乗り切るために

- (1) 金融、下請け、経営相談等、総合的な相談・専門家派遣事業の推進
- (2) 中小企業緊急雇用安定助成金申請企業に対する教育訓練事業の支援
- (3) 京都ビジネス交流フェア等販路開拓の広域化、アジア市場等海外展開
- (4) 丹後・知恵のものづくりパークにおける機器活用、技術研修の実施
- (5) 商業の活性化支援

2. 「足元を固める」=中小企業が社内を見直し経営力を向上させるために

- (1) 人材育成・事業承継支援、京都経営品質協議会の運営支援
- (2) 情報活用能力の向上支援、生産等のIT化の支援
- (3) 設備貸与による生産技術の向上と資金調達円滑化の促進
- (4) 知的財産の活用支援、知恵の経営の促進
- (5) 地域力連携拠点事業の拡充

3. 「次代に備える」=中小企業が強みを伸ばし成長分野に対応するために

- (1) 試作、環境、コビキタス等新京都ブランド産業分野、成長分野への進出支援
- (2) 技術顕彰、産学公連携による製品開発助成、高度人材確保支援等ものづくり技術の向上支援
- (3) きょうと元気な地域づくり応援ファンドによる地域資源活用の支援
- (4) きょうと農商工連携応援ファンド、異業種交流等の企業間連携の推進
- (5) 京都府元気印中小企業認定、経営革新計画承認等の計画的推進
- (6) けいはんな、KIIC会員等企業グループ研究会の活動支援

4. 「財団の運営基盤整備」=府内中小企業をしっかりと支えるために

- (1) 第2次中期計画の着実な進展と顧客満足度の定点観測化
- (2) 事業部間連携、事業の改善、新規施策提案能力の醸成
- (3) 次代を担う強みを持った人材の体系的な育成研修の企画・実施
- (4) 新公益法人への移行に対する新新会計基準の導入
- (5) その他

平成21年度 京都府中小企業技術センターの事業

京都府中小企業技術センターでは、中小企業の皆様の課題解決に向けた技術支援を行っていますが、平成21年度においては、下記の事業を重点として積極的に取り組んでいきます。

I 中小企業「厳冬乗りきり対策」の推進

●厳しい経営環境にある中小企業への支援強化

厳しい経営環境下にある中小企業の経営安定や技術力向上を図るため、オール京都体制の中小企業サポートチームや技術力向上支援チームに参画し、企業の技術的課題に応じたきめ細やかな支援を実施します。

II 企業の技術基盤の強化支援

●依頼試験や機器貸付などによるものづくり支援

中小企業等の製品開発や品質向上、デザイン開発等を支援するため、企業等の依頼による試験・分析・計測等を通し技術的アドバイスをを行うとともに、企業の技術者が自ら試験・評価等を行うことができるよう機器を開放し、中小企業のものづくり技術をしっかりと支えています。

●企業の人材育成支援

研究会やセミナー等を開催し、技術者の技術力、製品開発力等の向上を図ります。また、未来を拓くチャレンジ精神旺盛な若手技術者の育成を支援する取組を強化します。

特に、今年度は、雇用調整助成金(中小企業緊急雇用安定助成金)制度の対象となる教育訓練としても活用できる技術研修を開催します。

●企業ニーズに呼応した研究開発の推進

保有技術の革新や新技術開発を目指す中小企業等のニーズに即した試験研究や共同研究等に取り組めます。

また、中小企業等の新技術・新製品開発等を支援する新たな取組として、企業等の依頼に応じて、研究、試験分析等を行う受託研究制度を導入します。

●京都ものづくり基盤技術の高度化支援

各種製品の軽薄短小化や高性能化等に伴い、更なる技術の高度化が求められている中で、中小企業のものづくり基盤技術の高度化を支援します。

●環境・国際規制、エコ化対応への支援

欧州有害化学物質規制(RoHS指令、REACH規制)等の国際的化学品物質規制やISO14001等環境管理規格に対応するため、セミナー・講習会による情報提供等の支援を行います。電磁環境適合性(EMC)国際規制等については、校正(標準化)した計測機器と電波暗室の提供等により効率的にクリアできるよう支援します。

また、省エネ対策の取組や、「京都産業エコ推進機構」と連携した原材料有効活用モデルシステムの開発など、中小企業のエコ化対応への支援を行います。

III 京都産業の新事業展開等の支援

●新産業創出への技術的支援

「京都府中小企業応援条例」等に基づき、試作や環境、健康等の高い成長が見込まれる新産業分野に中小企業が進出するための技術面からの支援を行います。

●地域資源の活用、農商工連携の推進

地域資源を活用した新商品・新サービスの開発や農商工連携等の取組を支援します。

IV 産学公連携等の推進

●産学公連携等による技術開発支援

企業の新製品・新技術開発等に向け、企業と大学等とを結びつけるコーディネーター機能を強化するとともに、公募事業に積極的に応募し、共同研究等を推進します。

●地域イノベーションの創出

国や他の公設試験研究機関、大学等と連携し、研究開発資源の有効活用等による地域イノベーション創出の取組を推進します。

●知的資産活用の推進

知的財産権やノウハウ、人材、技術力など目に見えない企業の強みである知的資産を活かす知的資産経営(知恵の経営)を推進します。

V 府内地域産業の活性化推進

●北部地域のものづくり産業振興

綾部市と共同で設置した「北部産業技術支援センター・綾部」の取組を拡充するとともに、府北部地域のものづくり産業の一層の成長と次世代の産業振興を進めるため、「丹後・知恵のものづくりパーク」とも連携し、地域の企業ニーズに即した技術高度化・研究開発や人材育成等を支援します。

●学研都市の研究シーズ育成・活用

新事業・新産業を創出するため、優れた研究シーズを有する学研都市の研究機関・大学と企業との出会い・交流の場を提供することにより、産学公連携の促進、技術交流と人的ネットワークの形成・拡大を図ります。

VI 経営・技術・知財のトータルサポート

●(財)京都産業21・京都府知的財産総合サポートセンターとのワンストップ支援の推進

(財)京都産業21及び京都府知的財産総合サポートセンターとともに、経営・技術・知財のワンストップ支援を強化します。また、中小企業のサポート情報等を広く発信し、「技術情報のニュースサイト」として機能の充実を図ります。

平成21年度導入予定機器の紹介

平成21年度に京都府中小企業技術センターが導入する機器(予定)をご紹介します。

オージェ電子分光分析装置……金属、半導体等の極表面に含まれる元素の分析をします。

非接触三次元測定装置……微細な部品をレーザーで測定し、表面形状を解析します。

なお、平成21年度事業については、当センターホームページ(<http://www.mtc.pref.kyoto.lg.jp/>)でも、今後、お知らせしてまいりますので、ご利用ください。

京都ぎじゅつフォーラム 2009

さる2月19日(木)、「京都ビジネス交流フェア2009」において開催された「京都ぎじゅつフォーラム2009」の基調講演の内容を紹介します。

基調講演

「IT活用による企業グループの競争力強化」

～製造業パートナーシップシステムの構築～

●社内の管理システムを外注企業にも展開

本日は、当社と外注企業計11社の競争力強化のために開発した、ITによる情報共有システム「製造業パートナーシップシステム」についてご説明いたします。

当社は、ダイカストの一貫生産を行い、大手電機メーカーから継続して受注をしています。ダイカストとは、鋳物の製造方法のひとつです。薄くて複雑な形状など、精度が必要な部品にも対応しています。代表的な製品は機械の制御部品などです。

当社では、従来から社内の加工工程がネットワークによって全て把握できるシステムが稼働していました。全社的な生産管理を行っていたのです。しかし、よりクオリティの高い一貫生産を行うためには外注企業を含む企業グループ全体の管理システムを構築する必要がありました。というのも、当社では7割の品目が工程内外注をもちます。社内でダイカスト鋳造を行い、その鋳造物の加工工程を外注企業に依頼します。その後再び社内で加工し、洗浄処理をした後、表面塗装を別の外注企業に依頼。その後また社内で組立・検査を行います。これが、基本的な生産の流れです。当社における問題は、加工工程が外注に移った段階で、当社では工程情報がわからなくなってしまうことでした。当社と外注企業との情報のやりとりはFAXや電話で行われていましたが、これでは情報の流れが一方通行のため、当社にとっては加工工程の進捗状況が見えないのです。進捗状況が把握できないと、生産計画の投入やトラブルが発生した時の対処などで動きが鈍くなります。また外注企業にとっては、前工程がわからないため、当社から発注書が届いても肝心の材料がいつ届くのか、進捗状況がわかりません。結果的に当社を含めた企業グループ全体の納期管理がうまくいかないのです。



田中精工株式会社
取締役
坂本 栄造 氏

そこで当社は、社内で稼働している生産管理システムを外注企業にも広げることで、より高いレベルの一貫生産を完成させようと考えました。そして製造業パートナーシップシステムの開発に取り組み始めたのです。開発開始と同時に、当社を含む11社で平成19年4月に小規模製造業EDI普及評議会を立ち上げました。EDIとはElectric Data Interchangeの略で、企業同士がコンピュータでネットワークをつなぎ伝票や文書を電子データで自動的に交換することです。この協議会を通して、システムに対する理解を深め、どう利用していくべきか、企業グループ全体で利益を共有するにはどういう仕組みがいいか、などさまざまな勉強会を行いました。共通意識を持つ上で協議会は非常に有意義な存在でした。

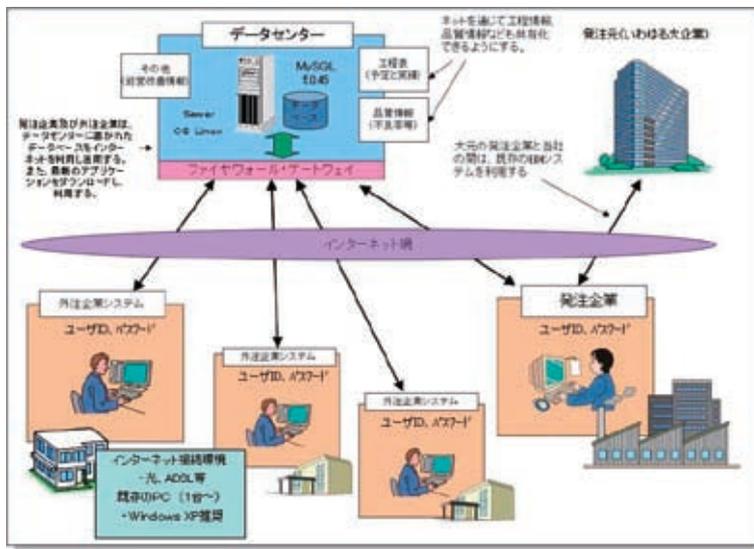
このシステム開発は国の「平成19年度中小企業戦略的IT促進事業」に採択され、開発費の1/2を補助金で確保することができました。

●システムの概要

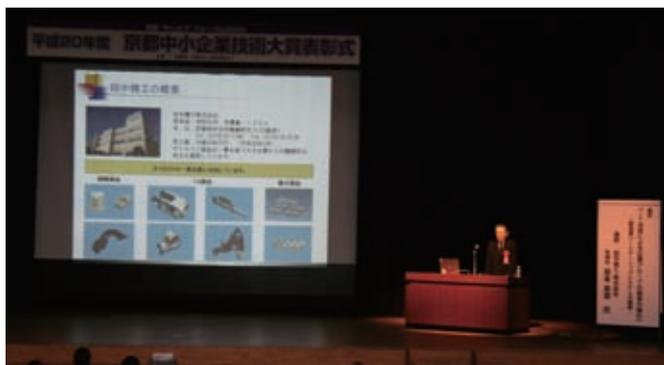
それでは、製造業パートナーシップシステムの概要について説明いたします。この生産管理システムは、インターネットによって発注企業(田中精工株式会社)と受注企業(外注企業)とを結び、ものづくりに必要なすべての情報を共有することで企業グループ全体の「見える化」を実現するものです。ネット上に設けた「データセンター」に、作業情報や受発注情報といった各社が共有すべき情報が随時アップされます。当社から発信するのは生産計画、発注、工程進捗状況といった情報で、従来ならFAXで伝達していた内容がネットワークで共有化できます。外注企業からは、出荷、不良、実績情報などがまとめてデータベース化されます。例えば、出荷処理すれば自動的にその情報が当社に伝わり、

外注企業では情報が蓄積されて売上・品質管理も効率化できます。

また「使いやすさ」もこのシステムの特長です。外注企業はパソコンとインターネット接続環境があればすぐにシステムを利用できます。プログラムをデータセンターからダウンロードするので、インストールするのに専門業者を呼ぶ必要はありません。もちろん、企業ごとのセキュリティ対策も万全であり、共有データ以外の自社のデータが



「SaaS活用型製造業パートナーシステム」イメージ



漏洩することはありません。生産管理システムの導入には、運用できる人材が必要なことから中小の製造業にとっては敷居が高いものと思われがちでした。しかしこのシステムは、誰でも簡単に利用できるという高い評価を得ています。

●システムがもたらした効果

本システムの導入の効果は、具体的な経営改革となって現われています。発注企業である当社では、次の効果が挙げられます。

- ①生産計画が変更されてもタイムリーに外注企業へ情報を伝達することが可能となり、段取工数が削減できた。
 - ②外注を含む全工程の進捗が把握できるため、遅れがあれば改善活動が即時行えるようになった。
 - ③発注書、納品書を電子データ化することで情報集計作業など事務効率が向上し、コスト削減・業務のスピードアップが図られた。
 - ④不良情報が蓄積されるため、外注企業への品質向上支援・指導が的確に実施できるようになり、製品の品質が向上した。
 - ⑤外注企業の作業状況が見えるため、適切な発注計画が作成でき、仕掛在庫が低減できた。
- また外注企業でも様々な効果が現われています。

- ①前工程の進捗が把握できるため、遅れていても段取りや人員配置の変更が容易にでき、段取工数が削減できた。
 - ②異なる企業のEDIデータの自動変換と紙による発注情報の手動入力が可能のため、全ての受注情報が一元管理でき、受注残管理精度が向上した。
 - ③出荷登録するだけで納品書・請求書の発行ができるため事務効率が向上し、伝票作成管理工数が削減できた。
 - ④出荷登録時に不良数と原因を登録することで、品質管理ができ不良の発生を防げる。
 - ⑤売上管理のほかに発注品(工具、油、塗料など)をシステムで発注・仕入できるため、管理会計の意識が向上した。
- このように、当社ではQ.C.D(品質・コスト・納期)管理が向上し、外注企業では全体的に管理レベルが向上しました。
- また、本システムはその経営改革効果が認められ、平成20年度最優秀企業賞の中小企業庁長官表彰、さらに中小企業IT経営力大賞2009の経済産業大臣賞を受賞いたしました。大変、光栄なことと思います。

●経営革新につなげ、競争力を強化

本システムは、導入して生産管理が便利になって終わりではありません。ITによって自社の経営革新にまでつなげていくことを目標にしています。社内の管理領域、技術領域、製造領域をネットワークで結ぶことで、①製品立ち上げのスピードアップ ②リードタイムの短縮 ③多品種少量・単品生産に対応しノウハウ蓄積 ④ユーザニーズの把握 ⑤在庫の圧縮 ⑥労務費削減 ⑦機械と人の調和による働きやすい環境の実現、が可能になります。同じ企業グループでこれらの価値を共有し、努力して成果をあげることで競争力を付け、自社の成長につなげることができます。

今後は本システムの普及活動にも力を入れていきます。他の企業グループでも展開することで各企業の競争力が高まり、結果的に日本の製造業全体の活力を高められるのではと考えています。

【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

高速、安定、節約、三役揃った頼れる新型サーボ駆動取出口ロボット

Heartful Technology

Yushin

RCII-250

高剛性化とサーボモータのサイズUPにより、高速動作による成形サイクルの短縮を実現し、全軸に制振制御を採用することによって安定性を高め、また、新しく搭載されているECO吸着により、エア消費量の削減、電気使用量を節約することが可能。従来の取出口ロボットを飛躍的に進化させたRC II シリーズ。ラインナップはRC II -150、RC II -400を含めた3機種。2009年2月、堂々デビューしました。



株式会社ユーシン精機

本社 〒612-8492 京都市伏見区久我本町11-260
TEL (075) 933-9555 FAX (075) 934-4033

●海外拠点: アメリカ、韓国、中国(深圳、上海、天津)、台湾、マレーシア、シンガポール、タイ、インド、イギリス、スロバキア、フィリピン、ベトナム、インドネシア、カナダ、オランダ
●国内営業所: 東京、茨城、神奈川、長野、埼玉、栃木、福島、愛知、静岡、三重、京都、富山、広島、福岡、岩手、大分

製品に関する詳しい情報は www.yushin.com

ジェトロ京都情報デスク国際化セミナー

2月20日(金)、「京都ビジネス交流フェア2009」において行われた「ジェトロ京都情報デスク国際化セミナー」の講演の様相を紹介します。

テーマ

「オバマ新政権の通商・経済政策と今後の日米関係」



ジェトロ
 「月刊ジェトロセンター」
 編集長・主任調査研究員
 木内 恵 氏

●今回の米大統領選挙の見どころ

本日は、米国のバラク・オバマ新政権誕生によって、ビジネスの分野も含めて日本がどんな点に注目すべきかについてお話しします。

私は今回の大統領選挙予備選の様相を現地で取材しました。私自身、オバマとヒラリー・クリントンのどちらが民主党の大統領候補になるかといえば、ヒラリーに分があるのではないかと思っていました。というのも、アメリカ人は女性大統領より黒人大統領により抵抗感があると考えたからです。結果的にヒラリーは大統領候補から外れました。これはヒラリーの人柄イメージにも原因があります。

彼女のかつての有名な言葉に「私は家でクッキーを焼くような女ではない」というものがあります。これはクッキーを焼くのがくだらない仕事だと言っているわけではありません。医療改革など重要な案件に全力で取り組むという覚悟の表明でした。しかし、この言葉が1人歩きして、専業主婦への侮蔑と受け取られ、ひいては女権拡張主義者の超リベラルというイメージが一部では定着しています。日本と違い、米国で「リベラル」というと、あまり良いイメージにはつながりません。死刑反対論者や同性愛者など、社会の伝統的秩序を「破壊」する者という印象を抱く人も多いのです。また彼女のイラク戦争に対する投票行動を見ると、開戦には賛成し、途中で反対しています。これが、大統領となった彼女に核兵器のボタンを委ねていいのかという不安を惹起しました。

彼女のかつての有名な言葉に「私は家でクッキーを焼くような女ではない」というものがあります。これはクッキーを焼くのがくだらない仕事だと言っているわけではありません。医療改革など重要な案件に全力で取り組むという覚悟の表明でした。しかし、この言葉が1人歩きして、専業主婦への侮蔑と受け取られ、ひいては女権拡張主義者の超リベラルというイメージが一部では定着しています。日本と違い、米国で「リベラル」というと、あまり良いイメージにはつながりません。死刑反対論者や同性愛者など、社会の伝統的秩序を「破壊」する者という印象を抱く人も多いのです。また彼女のイラク戦争に対する投票行動を見ると、開戦には賛成し、途中で反対しています。これが、大統領となった彼女に核兵器のボタンを委ねていいのかという不安を惹起しました。

オバマが大統領に当選した要因のひとつは、自身が黒人であることを声高に主張しなかったことです。人種性を露骨に打ち出すと、白人層の深層心理にネガティブな印象を与えてしまうからです。選挙資金もインターネットを使って広く浅く集めました。この選挙手法は今後の大統領選挙に大きな影響を与えると思われます。

また近年の大統領の傾向として挙げられるのは、ほとんどが連邦議員ではなく州知事出身だということです。ワシントン・インサイダーの「政治のプロ」だけで政治を動かすことを米国民は嫌うようになってきました。そのため、ワシントンの連邦議員というインサイダーよりも州知事というアウトサイダーを好んで大統領に選んできたのです。今回の

大統領候補である共和党のジョン・マケイン、民主党のヒラリー、オバマは3人とも上院議員でした。しかしオバマは1期しか務めていないため、比較的アウトサイダー色が強かったことも国民に好感を持たれました。

●オバマ政権の基本的性格

大統領選挙と同時に議会選挙も実施されました。結果は行政府立法府ともに民主党が圧勝しました。文字通り「民主の時代」の到来です。今回はイラク戦争に対する鬱屈した国民の不満、経済格差、景気の動乱が民主党に追い風となりました。

では、オバマ政権によって米国の政策はどのように変化するのでしょうか。ブッシュ前政権は非常に理念的で、米国的価値観を強引に世界に押し付けたとの批判にさらされました。オバマは理念から脱却し、多国間主義・国際協調主義に軸足を移します。主な政策の変化として、イラクからの撤退とアフガンへの兵力増派、積極的な環境対策が挙げられます。対照的に、誰が当選したとしても、政策選択の幅は小さいと言われるのが金融・経済対策です。

注目の通商政策では、オバマは自由貿易協定に消極的で、NAFTA(北米自由貿易協定)をも見直すと言っています。見直しの基準の1つは米国内の雇用への影響です。実はオバマ政権を分析する上で最も重要なキーワードがこの「雇用」なのです。現在、オバマ政権が矢継ぎ早に景気対策を打ち出しています。総額8000億ドルもの景気対策法案の中で注目されるのは「バイ・アメリカン法」です。これは、基本的に公共調達において外国製品を買わず米国製品を買わなければならない法案で、その狙いは鉄鋼業など国内の雇用を守ることにあります。また自動車産業救済に取り組むのも、雇用維持のためです。雇用はオバマ政権の通商政策の要でもあるのです。

●日本との通商関係

民主党政権誕生で米国は中国にシフトし、日本は軽視されるのでは、という懸念が日本には根強くあるようです。米国では、このことが大変不思議がられていました。確かにオバマ政権が対外政策で最も重視している国は中国です。これは決して日本軽視ではなく、日米が安定した関係にあるという米国の評価を意味しています。

オバマ政権の対日通商政策がどうなっていくかはまだわかりませんが、基本的に米国が対日通商政策を決定する際は、次の3つの要因に基づきます。第1に貿易収支です。80年代の日米貿易摩擦の原因は貿易不均衡でした。かつて米国の貿易赤字の大部分は日本が占めていました。しかし

現在では、中国が最大の赤字相手国です。したがって貿易指標によって日本が真っ先に批判される状況にはありません。

第2にマクロ経済指標です。現在の米国の経済指標は極めて悪く、これが保護主義を誘発する危険は払拭仕切れません。

第3に、議会と大統領の関係です。議会は本来、業界保護に走りがちです。今は行政府・議会ともに民主党が支配しているため、仮に議会が保護主義に走っても大統領による抑制が効きやすいという面はあるかもしれません。

今後皆様が米国のビジネス環境を判断される際、この3つの要因を丹念に調べれば大きな見誤りはないと思います。

●オバマ政権がアジアを見る目

アジアとの関係はどうなるでしょうか。クリントン政権は中国との関係を深めました。ブッシュ政権は逆に日本との同盟関係を最重要視しました。日米中は三角関係のよう

なもので、2者が結びつきを深めると、残りの1者が疎外されがちです。オバマ政権は対中関係を強化すると同時に日米関係も強化維持しようと考えています。こうした二兎を追うアプローチがオバマ政権の対中・対日政策の基調になると見ています。アジアではFTA(自由貿易協定)の動きが活発化しており、その核となるのがASEANです。ASEANとのFTAをめぐる、中国は13億の自国市場を武器にアジアとの連携強化、日本は在アジア日系企業ネットワークを武器にアジアとの連携強化、米国は中国主導のアジア経済圏誕生への牽制、ASEANは中国に対する牽制力としての対日・対米関係維持、を考えています。アジアにおけるFTAについて、米国は自国が排除されアジアでの競争力が劣化するのではという警戒感を持っています。

そこで米国は、06年11月に「アジア太平洋自由貿易構想(FTAAP)」を打ち出しました。今までFTAといえば2国間、3国間が主流でした。しかしこのFTAAP構想は、APEC(アジア太平洋経済協力)全体をFTAで結ぶというものです。これが実現すれば参加国は環太平洋地域21か国・地域にのぼり、世界人口の約4割、世界GDPの約6割を擁する超巨大経済圏が誕生します。当初の米国の狙いは、①自身が参加するAPECをベースにすることで、米国が排除される形で進んでいたアジアFTAへの牽制、②アジア経済圏での米国の影響力保持という2点にありました。

先に申し上げたように、確かにオバマはFTAそのものには消極的です。しかし、この構想はアジアへの販路拡大につながり、米国内の雇用維持にもなり、日・中が加わるため両国との関係強化もできると判断するかもしれません。その場合には、オバマ政権が今後さまざまな場面でFTAAP構想を持ち出す可能性があります。それほどまでに雇用問題は、オバマ政権にとって産業問題、経済問題、日米問題、外交に直結するほどの重要テーマなのだと言えます。



【お問い合わせ先】 (財) 京都産業 21 ジェトロ情報京都デスク

TEL:075-325-2075 FAX:075-315-9091
E-mail: jetro-kyoto@ki21.jp

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。

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
事業拠点… 京都4拠点、東京、名古屋、札幌、沖縄
中国(上海・杭州)、アメリカ(カリフォルニア)



地球のココロおどらせよう。



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

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)



平成21年度上半期「講習会・セミナー」開催予定のご案内

財団法人京都産業21では、例年様々な講習会・セミナーを開催しています。本年度の上半期(～9月末)の開催予定について、下記のとおりご案内いたします。詳細な日程、時間及び内容等については決定次第、順次当財団ホームページ(<http://www.ki21.jp>)のそれぞれのコーナーで紹介いたします。

※下記以外にも様々な事業を開催する予定です。

※その際には、本誌、当財団ホームページ及びチラシ等でご案内申し上げます。

中堅社員研修

【開催目的】 中小企業の中堅クラスから管理職レベルの社員を対象にして、管理職としてのマネジメント能力の評価・認識、意識改革を図ることを目的として研修。
【参加対象】 中小企業経営者及び後継者(予定者を含む)
【開催予定】 6～7月実施

実施回数:1回
 (2日間(9時30分～17時30分)
 計14時間)

IT講習会

【開催目的】 中小企業が自社でWEBサイトの構築・メンテナンスを行うためのスキル取得を図ることを目的として、ホームページ作成、HTML/CSS、Flash入門、画像処理について研修。
【参加対象】 中小企業実務担当者
【開催予定】 6～9月実施

実施回数:各講座1回
 ・ホームページ作成講座
 (2日間(10時～17時)計12時間)
 ・HTML/CSS講座
 (1日間(10時～17時)計6時間)
 ・画像処理講座
 (2日間(10時～17時)計12時間)
 ・Flash入門講座
 (3日間(10時～17時)計18時間)

情報化プラザ【Web活用研究会】

【開催目的】 中小企業のIT活用促進を支援するため、ITにかかる技術トレンド情報等についてセミナーを開催。今回は最新のWebソリューションとその活用について4回シリーズで実施。
【参加対象】 中小企業経営者及び情報部門リーダー
【開催予定】 6～9月の間で月1回実施

実施回数:4回
 (14時～17時 計12時間)

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

J-SaaS普及研修会

- 【開催目的】 府内中小企業者を対象に、経済産業省が推進する「J-SaaS」の普及・振興を目的とした研修会を開催。
- 【参加対象】 中小企業経営者及び情報部門リーダー
- 【開催予定】 6～9月実施

実施回数:2回
〔時間帯等未定〕

事業承継支援セミナー

- 【開催目的】 後継者不在による中小企業の廃業を食い止め、円滑な事業承継の支援を目指し、企業経営者の事業承継に係る体験談、事業承継計画、相続税等税制等について研修。
- 【参加対象】 中小企業経営者及び後継者(予定者を含む)
- 【開催予定】 6～9月実施

実施回数:2回
〔時間帯等未定〕

講習会・セミナーの開催風景



【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



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

“いちげんさんおこしやす”

伝産バンクが東京で、実演と修理の相談会を開催

(財)京都産業21がその運営を支援する「京都伝統産業協働バンク」は工芸の職人さんや工房のネットワークです。京都試作センター(株)の協力を得て新たな分野からの需要の掘り起こしをしていますが、このたび首都圏のお客さまを対象に「ドキュメンタリー京都の職人 いちげんさんおこしやす」と銘打って、実演と修理の相談会を実施しました。その過程についてご報告します。



●お客さまは東京に

京都の工芸品は価格だけを見ると確かに高価です。例えば京焼のお湯呑みは1客(ひとつ)1万円くらいから、蒔絵のある京漆器のお椀は1客2万円くらいからでしょうか。もちろんそこに込められた技術や感性そして美意識の凄さ、深さを感じられる人にとっては決して高くはないのですが、しかしそれを簡単に買える人はそう多くはありません。そんな中で人口と情報が集中する東京には、ほんとうに良いものの価値を認めて買ってくださいの方々が明らかに多くいらっしゃいます。そういうお客さまとの出会いを求めての東京進出です。

●会場はどこがいいのか

東京でも人が集まる場所、東京駅や新宿駅周辺？ 日本橋や渋谷、池袋の百貨店？ 六本木ヒルズや今ならミッドタウン？ いや、我々が今回来ていただきたいのは、通りすがりの数千人の人々ではなく、催しの内容に興味を持ってわざわざ足を運んでくださる数十人のお客さまです。そう考えると会場はターミナルではなく、トレンドイナスポットでもない。欲しいのは、変化の激しい東京にあって歴史と文化が息づいている建物や空間。そういう視点で会場を探し、今回は昭和初期の豪華

絢爛な婚礼場を今に伝える目黒雅叙園を選びました。

●どうやって広報宣伝するか

わざわざ足を運んでいただけるお客さまだけを対象に、という格好は良いですが現実にはそんなに簡単ではありません。お客さまに我々の催しがあることをお知らせし魅力を感じていただかない限りは目黒雅叙園まで、さらにはその奥の4階の会場までお越しいただけません。果たして事前に遠く離れた東京で一体どれだけの広報宣伝ができるのか。とにかく具体的に計画を立てて進めていくしかありませんでした。

●上質な言葉とヴィジュアルで

魅力の中心は京都の工芸職人の仕事を生でご覧いただくこと、そして気軽に話しかけていただくこと。深い経験と優れた技術を持つ10数名の職人を身近に感じていただける現場の迫力と見応えには自信がありました。ただそれを事前に余すことなくしっかりと伝える必要があります。そのためには使用する言葉や写真、レイアウトなどすべてにおいて上質なのが求められます。今回のお客さまの心を動かすには、それが不可欠と考えました。

Access to **your** success
SHIMADZU

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

知	り	た	い
を	、	を	
科	学	す	る

株式会社 島津製作所

京都市中京区西ノ京桑原町1 Tel. (075) 823-1110

分析計測 事業部	医用機器 事業部	半導体機器 事業部	航空機器 事業部
-------------	-------------	--------------	-------------



●生々しさを伝える「ドキュメンタリー」という言葉

写真や映像ではなく、まさに生(なま)でご覧いただけるということで「ドキュメンタリー」という言葉を使い、あとはストレートに「京都の職人」という催事名としました。また、敷居の高い京都を象徴する有名な「いちげんさんおことわり」というフレーズをもじって、初めてのお客さまもお気軽にお越しくださいという気持ちを含めて「いちげんさんおこしやす」というキャッチコピーをつけました。

●費用対効果の高いマス広告を

勝手の分からない東京でのマス広告。当初はB1サイズの駅貼りポスターを考えましたが、通路も含めると一駅当たり何百種というポスターが貼られており、数十万円掛けてその中の1枚では費用対効果が低いと判断してAMラジオのスポット広告に切り替えました。催し前夜には文化放送のスタジオにおじゃまし、インタビュー形式の生放送で10分ほどPRさせていただきました。また地元自治体の後援を得て、各戸配布の広報紙に記事を掲載いただきました。そのほか会場周辺の2000戸に新聞の折込ちらしを入れました。

●取材に来ていただくメリットを提供する

東京の出版社や雑誌編集部にもプレスリリースを送って取材をお願いしました。その際に「『奥深い京都』の取材先もご紹介いたします」と書き添え、実演のメンバーは京都を知り抜いた者ばかりで、工芸分野以外にも、あまり知られていない奥深い京都の魅力や取材先などをご紹介できることをアピールしました。

●当日を迎えて

そのほか同じホテルで開催された京都ブランドフォーラムとのタイアップ、決して豪華ではないけれど素材感を大切にした上質な会場設営、昭和の伝統産業記録映画の上映などを行い、開場前からお越しくくださったお客さまは最終的に286名を数え、修理の依頼もその場でいただきました。我々の「良いものは、修理して長く使う」というテーマが古くて新しいエコとして、また誇らしい生活スタイルとして受け入れられ、フジテレビの取材も入り夕刻のニュース番組で全国に紹介されました。

京都伝統産業協働バンク
<http://nishi-jin.net/densanbank/>

工芸品修理のリーフレット



【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



気になる部位ごとの
 「皮下脂肪率」「骨格筋率」がわかる。

Karada Scan
 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日までにお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)



薄膜技術で
世界の産業科学に貢献する

Partners in progress







samco Advanced Thin Film Technology Sharpening the Cutting Edge™

おかげさまで、サムコは今年設立30周年を迎えました。

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、薄膜技術のバ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・カリフォルニア

お客様の
声

安心して食べられる 昔ながらのおこしを提供



京おこし本舗 株式会社 江口製菓
代表取締役 江口 誠一 氏

所在地 ● 京都市南区上鳥羽戒光33
TEL ● 075-671-1318
FAX ● 075-661-2318
業 種 ● 菓子(各種おこし)製造販売

●根強いファンに愛される

当社は「おこし」を専門に製造しています。創業は明治40年、会社設立は昭和23年で、私は4代目となります。創業時は飴や八つ橋を製造し、土産物店や売店へ直接卸していました。従業員は家族のみで、生産量も多くはなかったと聞いています。戦後すぐにおこし専門メーカーとなり、やがて機械を導入して量産できるようになってからは、卸問屋を通してスーパーなど小売店で販売するようになりました。現在もこのスタイルですが、主な購買層が40歳代以上のため、年の若い利用客が多いコンビニエンスストア等にはほとんど並んでいません。

おこしは菓子のジャンルでいうと焼菓子なのですが、その中でも特に華やかさや派手さはなく、売場も少ないため、大量に売れることはありません。それでも昔からの根強いファンがおられて、ずっと買い続けてくださるから、当社の商売が成り立っていると思



▲人気商品の「味好み」(左)、「栗おこし」(中)、「黒糖」(右)

います。おこしの原材料は砂糖・米・小麦粉・澱粉・水飴など誰もが知っている昔ながらのものばかりです。原材料については日本国内産のものをごだけ使用するようにしています。製法も昔のままで、消費者の方にとっては安心して食べていただける商品だと

考えています。そのため、派手さはありませんがお子さんのいらっしゃる主婦や年配の方々の支持を得ているのだと思います。

●新設備を導入して

設備貸与制度の利用は今回が初めてです。利用のきっかけは、取引金融機関からの紹介です。リース会社よりも良い条件だったことから利用を決めました。

今回導入した機械は「横ピロー包装機」です。ピローとは枕の意味で、この機械は一つ一つのおこしを文字通り枕型に個包装するものです。昭和60年代から使っていた包装機が老朽化し、パーツ交換や修理をしても長くは使えないため、最新の設備を入れることにしました。最新型に変えて良かったことは、作業中の音が非常に静かなため職場環境が改善されたことと、作業のスピードが速く効率化が進んだことです。今までの包装機のイメージがくつがえりましたね。

●今後の抱負

当社の商品ラインナップは昔ながらの栗おこしやピーナッツバターがメインです。最近では梅味や抹茶味などを製造し、昔の味を守りつつ、新しい味のバリエーションも拡げています。ただ、おこしはベースとなる米と小麦粉を砂糖と水飴で固めるため、どうしても甘味が前面に出てしまいます。例えば、からしなど辛い素材で味付けしても、甘味に負けてしまうのです。今後はこの甘味を抑えて、なおかつ甘味に調和する新しい風味の商品を増やしていきたいですね。

また、食の安全に消費者が不安を感じている時代ですから、安心して食べていただける商品をごだけ安価で提供したいと思

います。私は京都の人間ですが、商売上の好きな言葉は近江商人の「売り手よし、買い手よし、世間よし」の「三方よし」です。つまり、自分だけが利を得るのではなく、消費者や得意先も利を享受することで、世の中全体が良くなるという考え方です。滋賀県の得意先から教えていただいた時、とても良い言葉だと思いました。これをモットーに、今後も皆様に喜ばれる製品づくりに励みます。

【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



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>

京都府中小企業融資制度の充実・拡充のご案内

京都府では、平成21年4月から、世界的な金融危機の深刻化に伴う景気の急速な悪化により厳しい経営環境にある中小企業を支援するため、短期つなぎ融資の創設をはじめ資金繰り対策を一層充実するとともに、経営承継の円滑化を支援する融資、環境配慮経営や農商工連携にチャレンジする企業への融資等の創設・拡充をいたします。

京都府産業支援センターお客様相談室においても相談に応じていますので、お気軽にお問合せください。

(財)京都産業21ホームページでもご案内しています。 <http://www.ki21.jp>

1 経済変動・雇用対策融資(短期つなぎ融資)の創設(平成22年3月末までの緊急対策)
 急激な経済環境の変化に伴う一時的・緊急的な資金需要や従業員の雇用を維持するためのつなぎ資金需要に対応する短期融資制度(年利1.9%)を創設

2 中小企業緊急資金対策融資の実施(平成22年3月末までの緊急対策)
 国の緊急保証制度の利用者を対象とした、長期(10年以内)、低利(年利1.8%)の借換融資制度を継続実施

3 経営安定特別支援制度の実施(平成22年3月末までの緊急対策)
 国の緊急保証制度の対象者以外の方でも、府中小企業融資制度の融資期間を長期化(10年以内)できる「原油価格高騰対策等特別支援制度」を名称変更し、継続実施

4 創業・経営承継支援融資の創設(創業支援融資の改編)
 中小企業の経営承継の円滑化を促進するため、創業者向けに実施してきた制度を拡充し、経営承継時に経済産業大臣の認定を受けて事業用資産の買取等を行うための融資枠を創設(年利1.9%、融資期間10年以内、別枠で有担保2億円・無担保8,000万円)

5 農商工連携促進融資の創設
 農商工等連携事業計画の認定を受けた中小企業が、計画に基づく事業を実施するために必要な資金を融資する制度を創設し、農商工連携事業の取組を支援(年利1.9%、別枠で無担保8,000万円)

6 環境経営促進金利優遇制度(京都ECOLレート)の拡充
 KES、ISO14001等の認証取得等企業に加えて、京都府中小企業応援条例や「知恵の経営」認証制度の認定・認証を受けて環境ビジネスに取り組む企業にも金利優遇を実施(△0.2%)

(※)制度融資金利の引下げ

金融情勢の動向を踏まえ、平成21年4月1日から制度融資の金利を0.2%~0.1%引き下げます(上記は引下実施後の金利)。

【お問い合わせ先】 京都府産業支援センター お客様相談室

TEL:075-315-8660 FAX:075-315-9091
 E-mail:okyaku@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

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/>

京都ものづくり若手リーダー育成塾

未曾有の不況の中、打開策として新分野への進出や自社の技術の強みを活かした新しい製品開発をお考えではありませんか。

当センターでは、このような新しい領域を切り開いていく役割を担う人材を育成するため、平成19年度から若手リーダー候補を対象とした育成塾を開催しています。この塾では、チームとしての製品開発に必要なリーダーの知識とプロジェクトの遂行に必要なリーダーシップを身につける「プロジェクト・マネジメント」と顧客・市場のニーズから独自の開発テーマを導き出し、様々な発想法で全く新しい商品イメージを創造する「製品コンセプト形成」の2つのグループワーク形式のセミナーを実施しています。

平成21年度も引き続き5月に公募の案内をさせていただきますので、ぜひ、ご参加ください。

平成20年度の取組概要

平成20年度は、20社23名の塾生が集い、新たに「学び」と「挑戦」を行いました。また、1期生との合同セミナーや交流会で、塾生同士の連携も生まれつつあります。



プロジェクト・マネジメント

◇プロジェクト・マネジメントとは

チームとは何か。チームでプロジェクトを遂行するメリットは何かなど、演習を通じて体験しました。具体的には、チームにおいてPDCAサイクルを展開するためにリーダーはどのような役割を担うべきかについて学習しました。

■プロセスを設計する

プロジェクトの目的確認から、事項計画作成までのプロセスを実際に演習し、プロジェクト計画を立案しました。

■コミュニケーションスキルを高める

「チームで成果を上げるために必要な要件は何か」について、ゲームを通じて体験し、その後、コミュニケーションの方法について学習しました。

■リーダーシップを発揮する

研修の内容を活かし、「チャレンジ促進委員会」として、プロジェクト発足会議のシミュレーションを行いました。



グループで話し合い、コミュニケーションスキルを高める



グループで、開発アイデアをまとめ、リーダーとしてプレゼンテーションをする

製品コンセプト形成

◇商品開発プログラム

商品を取り巻く3要素「ヒト・モノ・バ」を軸に、①顧客を意識した仮説をつくる ②自社が勝てる独自のテーマをつくる ③顧客が喜ぶ(欲しくなる)要素をつくる ④デザイン、設計、市場導入を考える の4つのステップでアイデアを絞り込む方法を学びました。

■顧客のイメージを絞り込む

どのような人を顧客とするのか明確にするために、特定の人の嗜好や生活シーンを想定し、写真を使ってイメージをつくりました。

■アイデア発想法にトライ

思考の軸から発想を広げるために、焦点法、逆設定法、ブレーンライティング法に挑戦しました。

■領域ごとに分けてアイデアを絞り込む

発想法で導いたアイデアを商品コンセプトとしてまとめ、最終的にバーチャルカタログにまとめました。



アイデアを具体的にバーチャルカタログ化する



成果をまとめ京都ビジネス交流フェアに出展

【お問い合わせ先】

京都府中小企業技術センター
 京都ものづくり若手リーダー育成塾事務局

TEL:075-315-9506 FAX:075-315-9491

E-mail:waka-juku@mtc.pref.kyoto.lg.jp

品質工学研究会会員募集のご案内

製造業では、ユーザーのニーズにマッチした魅力的な製品を生み出すことも重要ですが、その製品を低コストで製造上のトラブルも市場クレームも起こさせない、安定した設計・製造技術を開発することも大きな課題です。従来の対策では、品質特性のトレードオフにより、1つの問題を解決してもまた新たな問題が発生し、次々と対応に追われるケースが多く見られます。この「もぐらたたき」から脱却し、問題が起こる前に将来起こるかもしれない多くの問題の防止に役立つ、高品質と高生産性を同時に実現するための具体的な技術的方法論が品質工学です。

京都府中小企業技術センターでは、企業の垣根を超えて技術者が品質工学を学び交流する場として、平成7年から京都品質工学研究会を開催しています。会員が具体的な技術課題への適用事例について、研究・討論を行う参加型の研究会を目指しており、平成21年度も新たに会員を募集します。ぜひご参加ください。

「戦略的技術者」を育てる社会

平成20年12月15日に開催された品質工学講演会にて、品質工学会 副会長 原 和彦氏に講演いただいた概要をご紹介します。

品質クレームは何故起こるのか？

世の中では、航空機や電車の事故、自動車や家電のリコールなど様々な数え切れないほどの問題が起こります。このような社会的不祥事は何故起こるのでしょうか。品質工学で言えば、信頼性設計と安全設計が不足しているということです。危機的状態にある企業の品質意識問題と考えられます。また、品質クレームが起こる主な原因には、日本の科学的思考の教育という問題があります。「 $1 + 2 = 3$ 」という1つの正解を追求する教育では、市場において多くの選択ができる技術的思考が育ちません。また、市場のクレームにおいては、トラブル原因の94%が設計ミスであり、製造責任は6%に過ぎません。企業が市場に出す商品は、品質検査の合格品であり、それでもトラブルが発生するということは、合格品の品質レベルの「頑健性」に問題があるのです。すなわち、市場におけるノイズ(消費者の使用条件や商品の劣化条件等)に強い頑健な「信頼性設計」と事故が起きた時に被害を最小に抑えられる「安全設計」という考え方が欠如しているのです。品質工学においては、「如何にクレームを出さないようにするのか」の未然防止が大事で、その本質は、投入コストと品質損失の和である「社会的損失の最小化」にあります。

戦略的技術者を育てる社会とは何か？

品質工学では、「クレームの撲滅」「コスト半減」「開発期間の短縮」により開発の効率化を図り、コスト改善につなげるという「一石三鳥の効果」が狙いです。品質工学を導入し、「戦略的企業」になるためには、消費者の立場で考えられる「戦略的なマネージャーや技術者」を育てる「人造り」が必要です。

〈技術者は科学者ではない ～科学と技術は別物～〉

技術的思考とは、何のためにという「目的」の追求です。自然現象を利用し、無数にある知恵の中から経済的に最適な答えを探すことです。自然現象を解明して一つの真理を探究する科学的思考とは違います。

〈評価技術に強い技術者であれ ～専門技術だけでは駄目～〉

「技術テーマの選択」は、技術責任者の役割であり、技術者は決められた技術テーマに対して、顧客の欲しい機能を考えた上で理想機能を達成する「システム選択」を行います。そして、最適なシステムの創造のために、「専門技術」だけではなく、幅広い「評価技術」をもって最適な設計定数の選択(パラメータ設計)を行います。

〈あるべき姿を考える技術者であれ ～「原因追求型」から「目的追求型」へ～〉

「何のため」「誰のため」の仕事かということ意識し、顧客が欲しい機能(信号)、欲しくない機能(ノイズ)を考えて、開発設計段階で顧客が欲しい機能と欲しくない機能の比で顧客の満足度(SN比)を評価し、パラメータ設計で改善します。品質工学で大事なものは、「品質を改善したければ、品質を測るな」です。これは、品質問題の解決には、品質特性ではなく、顧客が望む理想機能で「機能性(機能の安定性)」を追求するということです。

〈ノイズに強い技術者であれ〉

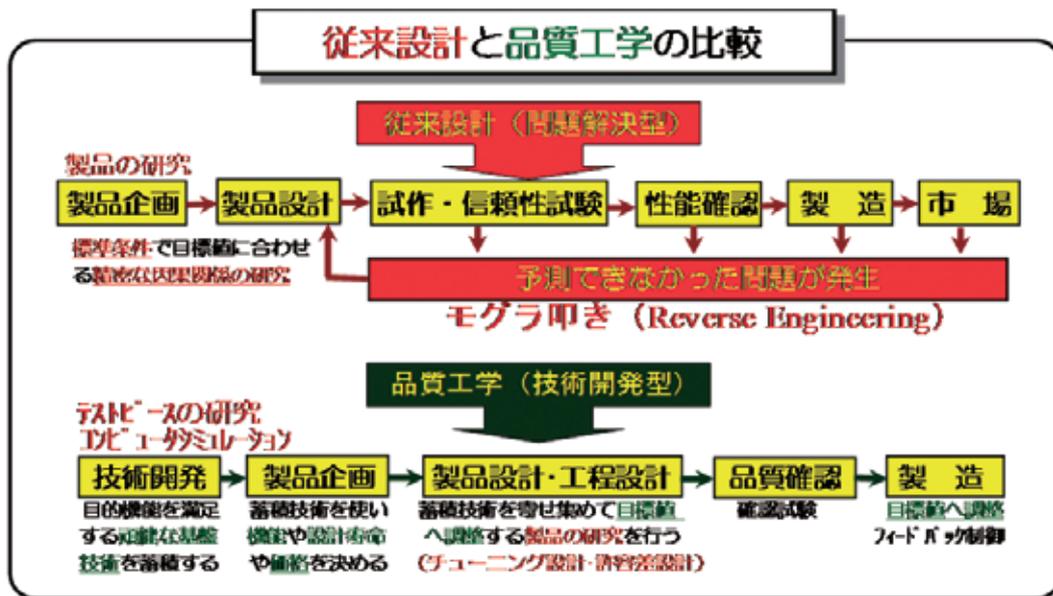
ノイズには、使用環境条件(温度、湿度、振動等)や劣化条件、品物間の製造ばらつきといった受動的なノイズやコンピューターウィルスなど能動的なものがあります。技術者は、こういったノイズに強い「良い商品」をつくらなければなりません。

〈「やり直しをせず」成果を出す技術者であれ〉

【品質工学における技術開発の3つの狙い】

- ・ 先行性 …………… 製品企画前に要求機能(基盤技術)の安定性を確保して、設計では目標値へのチューニングで済ませることとで他社よりも早く開発する。
 - ・ 汎用性 …………… 特定の商品ではなく、次の製品開発や同種の様々な製品に適用できるようにする。
 - ・ 再現性 …………… テストピースやCAEの活用で大規模生産(工場)や市場における結果との一致性(再現性)を高める。
- モノ造りにおいては、この3点全てを満たす技術開発が必要なのです。

問題解決型から技術開発型へ
—やり直しをしないモノ造り—



〈「試作・試験レス」の技術者であれ〉

従来の「寿命試験」や「信頼性試験」では、あらゆる条件で長時間かければ、規格に対する合否は判別できますが、市場における品質評価には役立ちません。そこで、品質工学では、CAEを活用したパラメータ設計で、市場品質の予測精度を高める「試作レス・試験レス・検査レス」の効率的な技術開発を行います。

〈「コストに強い」技術者であれ〉

品質の改善は、コスト改善という目的達成のための手段に過ぎません。したがって、品質を改善しなければコストは改善できません。品質とコストのバランスを考えることが重要で、商品品質(価値問題)と技術品質(損失問題)の区別が大切です。

技術品質の定義……品質とは、品物を出荷後、社会に与える損失である。

- ① 機能のばらつきによる損失
- ② 使用コスト(燃費や消費電力)による損害
- ③ 弊害項目(故障や公害)による損失

【安全設計の考え方 ～商品の寿命は永遠ではない～】

安全設計とは、「信頼性設計に頼るのではなく、事故が起きたときに被害を最小にする設計」のことです。商品はいつか壊れます。事故が起こったときに必要となるコストを事前に仮定しておいて、事故が起こる前に損害に見合った安全装置の設計を行い、被害を最小に抑えるというものです。

「胆識」をもった「ほんまもの技術者」であれ

知識・見識はもちろん必要ですが、胆識をもって上司や周りの技術者も巻き込んで、消費者の立場に立って成果を出すことが必要であり、従来からのやり方といった上司や周りの圧力にも負けずに日々研鑽することが大切です。そして、「斃(たお)れてのち已(や)む」に表される「懸命に頑張って全力を尽くす」姿勢こそが、「ほんまもの技術者」になれる条件だと思っています。

※研究会の詳細は、<http://www.mtc.pref.kyoto.lg.jp/rea/sem/qua> をご覧ください。

【お問い合わせ先】

京都府中小企業技術センター
基盤技術課 機械設計・加工担当

TEL:075-315-8633 FAX:075-315-9497
E-mail:kiban@mtc.pref.kyoto.lg.jp

平成20年度第2回ものづくりベンチャー支援セミナー

遠心分離と沈殿の原理で驚異的な回収率を誇るエレメントレスフィルターを開発
～国内大手自動車メーカーが認めたコスト面や環境配慮に優れたエレメントレスフィルター～

ものづくりベンチャー支援セミナーでは、ものづくりに携わってこられたエキスパートの方を講師としてお迎えしています。今回は、産業廃棄物ゼロ・メンテナンスゼロ・ランニングコストゼロでありながら、微粒子のゴミを驚異的に回収するエレメントレスフィルターを自社技術で開発された株式会社industria(埼玉県入間市)代表取締役会長 高橋 喜一 氏の講演内容をご紹介します。



高橋 喜一 氏

ブランド「industria」立ち上げ～脱下請け宣言!!～

当社は、部品加工・溶接加工・磨き加工を得意とする下請け比率100%の企業として創業しました。ところが、独立3年後に取引先の諸事情から売上が急減しました。この時に自社製品の必要性を痛感し、自社製品開発を全社員に呼びかけましたが、これといった意識の盛り上がりには至りませんでした。しかし、入社してきた現社長である息子が、私に革新の息吹を吹き込みました。「このままでは、下請け企業のまま終わってしまう」という危機感から「下請け脱却」を提案し、オリジナルブランド化戦略を推進しました。当社の優れた技術をイ・ヴィトンやグッチにも負けないような価値として認めもらえるブランドに育てるため「industria」ブランドを立ち上げました。

オンリーワン「魔法のつつぽ」FILSTAR誕生の裏には

この頃、ある製薬メーカーから耐高温性滅菌用バルブの開発依頼がありました。これまでにバルブの製造など経験したことはなく、使う材料、設計、全て一からの開発で苦労しました。しかし、とにかく諦めないで努力した結果、あらゆる課題を乗り越えて完成させることができました。しかも、このバルブの改良型が自社製品の第1号となったのです。この成功は、自社の技術が確かなものであるという自信を深め、長年の構想だった水に関連する技術の開発と製品づくりを考えるようになりました。そんな折、新しく導入したガラス等を加工する機械で、切削粉がクーラントのろ過フィルターに目詰まりするという大きな課題に直面しました。この課題の解決こそ、構想してきた技術であり、自社用としての開発を決意しました。しかし、開発のためには全く新しい技術を必要とし、資金的にも苦しい挑戦でしたが、遠縁の技術者を招き、県の試作補助金を活用することで20μmのゴミまでろ過できる試作品が完成しました。それでも、ここで満足せずにさらなる機能向上を求めて、「遠心分離」と「沈降・沈殿作用」について研究しました。特に沈降・沈殿の過程で苦労しましたが、知人の流体力学専門家のアドバイスによって完成させることができました。しかも、想像以上の10μmのゴミまでろ過できたのです。今ではお客様のニーズに応えるため、広島大学と産学連携によって、より小さなゴミのろ過も可能な製品を開発しました。こういった自社の殻を打ち破る開発では、自社に足りないものは様々な連携を活用することが有効

です。当社では、「大学は研究開発に専念、企業はものづくりに専念」を徹底し、短期間での開発に成功しました。

マーケティングは大胆に

エレメントの交換が不要でコストの大幅な削減が可能なFILSTARは、実験的に設置した電機メーカーで好評を得て、出展した東京の展示会でも大きな注目を浴びました。しかし、この製品をどこに売れば良いのかというマーケティングの課題もみえてきました。この時、どうせ売り込むのなら日本一の自動車メーカーにと社内で意見が一致しましたが、そう簡単には認められません。次々と改良の宿題が出ましたが、1週間の期限ならば3日で、2日ならば徹夜で仕上げるといった具合に、1日でも早く結果を出す努力をしました。そうした真摯な姿勢が評価され、最終的にメインラインで導入されました。しかも、世界規模の品質管理に厳しい企業に採用されたことで、自社製品として販売する時にはスペック・価格が自然に世界標準となり、様々な業界の企業にも認められたのです。

industriaにしかできないものづくり

当社は大量生産ではなく、「industriaにしかできないものづくり」にこだわってきました。お客様の要求にとことん応えて、お互いに納得のいく製品づくりを追求すれば、それはオンリーワン製品の開発につながります。しかし、ものづくりへの挑戦は飽くなき技術への挑戦です。これで満足だという技術革新はありません。当社の技術が求められ、その挑戦が勉強になると考えるなら採算を無視してでも引き受けるというのが当社の理論です。これこそが当社の強みなのです。

DATA

株式会社industria

代表取締役会長 高橋 喜一 氏 代表取締役社長 高橋 一彰 氏

所在地 〒358-0014 埼玉県入間市宮寺2700

事業内容 industriaブランド製品の企画開発製造販売、各種装置の設計・製造、微細加工・溶接・磨きの受託加工

T E L 04-2934-8501

F A X 04-2934-8500

U R L <http://www.industria.co.jp/>

【お問い合わせ先】

京都府中小企業技術センター
企画連携課 情報・デザイン担当

TEL:075-315-9506 FAX:075-315-9497

E-mail: design@mtc.pref.kyoto.lg.jp

平成20年度実施「利用者アンケート」結果の概要

京都府中小企業技術センターにおける今後の事業展開の参考とするため、平成19年度中に当センターを御利用いただいた企業の皆様に対し、利用目的の達成度や御意見・御要望等をお伺いするアンケートを実施しましたので、結果概要をお知らせします。

今後も、企業の皆様の御意見、御要望を取り入れ、更なるサービスの向上を図り、よりお役に立ち、満足していただけるよう、職員一同頑張りますので、当センターをお気軽に御利用ください。

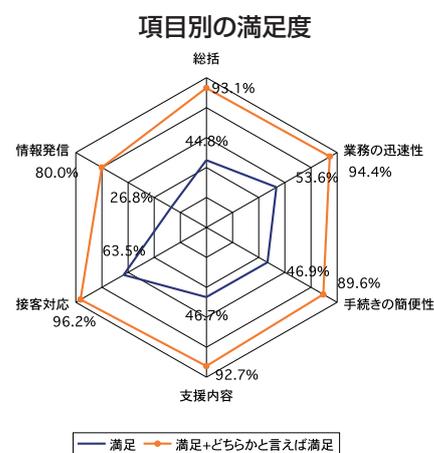
1 調査概要

- 調査対象 当センター利用者 1,100名(アンケートを郵送)
- 実施時期 平成20年7月18日～8月4日
- 回収率 352件(回収率 32.0%)

2 利用者の満足度

設問内容	満足	どちらかと言えば満足	どちらかと言えば不満足	不満足
利用の結果、期待どおりの成果が得られましたか(総括)	44.8%	48.3%	6.0%	0.9%
技術指導、分析、試験等の支援は速やかに行われましたか(業務の迅速性)	53.6%	40.8%	4.4%	1.2%
利用に係る事務手続はわかりやすいものでしたか(手続きの簡便性)	46.9%	42.7%	8.1%	2.4%
技術指導、分析・試験の結果への助言等の支援内容は適切でしたか(支援内容)	46.7%	46.0%	6.0%	1.3%
お客様に対する言葉づかいや態度はいかがでしたか(接客対応)	63.5%	32.8%	2.3%	1.4%
当センターの事業内容等について、わかりやすくPRされていますか(情報発信)	26.8%	53.2%	17.4%	2.6%

概ね、御満足をいただいているとの結果となりましたが、「情報発信」や「手続きの簡便性」について、今後改善を図っていく必要があると考えております。



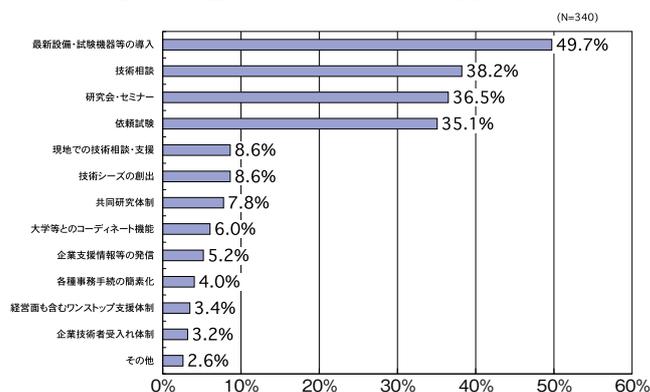
3 充実を希望する事業、サービス

「最新設備・試験機器等の導入」、「技術相談」、「研究会・セミナー」、「依頼試験」の充実を望む利用者が多く、今後も充実を図っていきたいと考えております。

詳細は、ホームページに掲載しております。また、御意見・御要望に対する回答も掲載しております。是非御一読をお願いいたします。

<http://www.mtc.pref.kyoto.lg.jp/inf/que>

充実を希望する事業、サービス(複数回答)



【お問い合わせ先】

京都府中小企業技術センター
企画連携課 企画・連携担当

TEL:075-315-8635 FAX:075-315-9497
E-mail:kikaku@mtc.pref.kyoto.lg.jp

平成21年度京都府の中小企業(製造業等)振興に係る当初予算の概要

京都府の平成21年度一般会計予算は、総額8,481億8,800万円(対前年比3.1%増)で、京都ならではの特徴を活かし「京都政策」を展開する“京都温め予算”がテーマとなっています。うち中小企業(製造業等)振興については、アクションプラン、中小企業応援条例、伝統と文化のものづくり産業振興条例、企業立地促進条例(略称)等に基づいた、活力ある京都型産業の創成と地域経済の活性化に向けた施策の中で展開していきます。

中小企業への総合的な支援

●中小企業サポートチーム運営費 10,000千円(新規)

厳しい経営環境下にある中小企業の経営安定等を図るためにオール京都体制の中小企業サポートチームを運営し、企業の課題に応じたきめ細やかな支援を積極的に実施します。

●中小企業活力向上支援事業費 110,000千円(新規)

経済不況により経営が圧迫されているものづくり中小企業の活力向上のため、支援体制を強化し、技術力向上や販路開拓の取組を強力に支援します。

●中小企業金融支援費 74,000,000千円

世界的な金融危機の深刻化に伴う景気の急速な悪化により、府内中小企業の経営環境は非常に厳しい状況にあることから、京都市と協調して中小企業融資制度の一層の拡充を図り、中小企業の経営安定や再生を支援します。

●地域ビジネスサポート推進事業費 77,499千円

中小企業者等に対する創業・経営革新支援をはじめ、地域経済圏の拡大やニーズの高度・専門・多様・広域化などへの対応や、地域の活性化を積極的に支援する機能を兼ね揃えた地域経済の広域拠点となる「地域ビジネスサポートセンター」の運営を支援します。

●中小企業経営承継支援事業費 5,000千円(新規)

経営者の高齢化が進み、企業数が減少している中小企業等の経営承継の円滑化支援や、商店街の空き店舗対策を推進し、地域経済の活力維持を図ります。

地域の特性に応じた新産業育成と企業誘致

●健康創出産業振興事業費 12,070千円

大学・関連企業が集積等、京都の優位性を活かし、次代の京都産業を牽引する健康創出(ウエルネス)産業を育成します。

●環境産業等産学公研究開発支援事業費 74,000千円

「京都府中小企業応援条例」に基づき、社会的ニーズに対応する技術課題への重点的な取組を促進し、技術開発成果を実用化して社会に普及するため、地球環境問題への貢献等、府の政策目的の達成につながる研究開発を支援し、併せて次代の京都経済の発展を担う技術革新に立脚した新産業創成を図ります。

●京都ITバザール推進事業費 58,881千円

学術・文化や産業の集積、京都ブランド等の特色を活かし、21世紀型産業の集積エリアを目指す「京都ITバザール構想」の具体化を目指し、IT関連等成長産業の誘致やベンチャー企業の育成も行うとともに、国のユビキタス特区の指定と連携した取組を推進します。

●グローバル産学公連携拠点推進事業費 3,000千円(新規)

京都が有する世界トップクラスの質と規模の研究者、研究インフラの集積等、国際的に優れた研究開発ポテンシャルを活かし、人材育成・基礎研究から事業化までの活動を産学公が有機的に連携して推進し、イノベーションが起こる世界的な産学公連携拠点の形成を図ります。

●中小企業研究開発等応援事業費 41,000千円

「京都府中小企業応援条例」に基づき、知事の認定を受けた新技術の研究開発等に関する事業計画のうち、特に新規性、成長性、波及効果等が認められ、他の中小企業のモデルとなる模範的なものについて、チャレンジする府内中小企業の創造的な取組を支援します。

●学研都市大学発ベンチャー支援事業費 7,740千円

関西文化学術研究都市の持つ優れた研究シーズを活用し、産学公連携による学研都市発の新産業を創出するため、地元市町と連携し、研究開発を行うベンチャーを支援します。

●京都映画・映像産業ルネッサンス事業費 19,500千円

京都の映画・映像産業のさらなる発展と地域の活性化を目指し、京都・太秦への映画・映像産業の集積と国内外への市場拡大を推進するためのマーケットプレイスを形成し、若手クリエイターの育成やビジネスチャンスの仕掛けづくりを図ります。

●北部産業技術支援センター・綾部推進事業費 20,000千円

中丹地域を中心とした北部地域中小企業の活性化を図るため、綾部市と共同で整備した「北部産業技術支援センター・綾部」において、中小企業の技術の高度化や産学公連携を通じた新たな分野への展開を支援します。

●北部産業活性化拠点・京丹後推進事業費 136,598千円

北部地域の地場ものづくり産業の一層の成長と次世代の産業振興を進めるため、ものづくり人材の育成・確保、地域の新しい産業興し、中小企業の総合支援の3つの機能を持つ「丹後・知恵ものづくりパーク」の運営を推進する。

●中小企業知的資産活用推進事業費 27,000千円

知的財産権やノウハウ、人材、技術力など目に見えない企業の強みである知的資産を活かす知的資産経営(=「知恵の経営」)を支援し、「知恵をまなぶ」「知恵をいかす」「知恵をまもる」事業を総合的に進め、中小企業の活性化を図ります。

●京都エコ産業推進事業費 34,400千円

中小企業の優れた技術など、京都ならではの強みを生かし、次代の京都をリードする成長産業としてエコ産業の育成を推進し、研究開発から事業化・販売開拓までをトータルにサポートし、中小企業のエコ化とエコ分野への進出を促進します。

●京都知的クラスター連携推進事業費 22,000千円〈新規〉

文部科学省「知的クラスター創成事業(第Ⅱ期)」に京都市及び関西文化学術研究都市が選定されたことを契機として、オール京都の産学公連携体制により、ナノテクノロジーを基盤技術として環境技術開発・事業化等を強力に推進し、環境ナノテク部材の開発拠点化を図ります。

●課題対応型中小企業力向上人材確保事業費 96,000千円〈新規〉

新京都ブランド産業分野における中小企業の競争力を高めるため、経営力・技術力・生産力の向上に繋がる人材確保を支援することで、中小企業の課題解決を図るとともに、雇用創出機会の拡大を図ります。

●離職者等再就職訓練事業費 530,398千円

厳しい雇用情勢の中、再就職に効果的な短期職業訓練を実施し、離職者等の再就職の促進を図ります。

●京都産業立地戦略21特別対策事業費補助金 750,000千円

企業誘致による安定した雇用、障害者雇用の促進や地域特性を活かした産業集積をさらに進めることを目的に、「雇用創出のための企業立地・育成条例(略称)」を平成19年度に延長・改正し、税の特例措置や「雇用のための企業立地促進融資制度」による低利融資制度と併せた本補助制度の効果的な活用により、府内のそれぞれの地域の立地条件や地域特性に応じた戦略的な企業誘致を推進します。

和装・伝統産業の振興

●匠の公共事業費 140,200千円

京都の和装・伝統産業は、日本の文化を支え、世界に誇りうる府民共有の財産であることから、「伝統と文化のものづくり産業振興条例」に基づき、和装・伝統産業の基盤づくり(人材育成・技術継承、新たなものづくりの推進、需要基盤形成のための普及啓発)を積極的に推進します。

●京もの愛用推進事業費 6,500千円(匠の公共事業費より再掲)〈新規〉

「京もの」の需要の拡大を図り、広く消費者への利用を促進するための新たなビジネスモデルであるカタログギフト方式の「京もの愛用券」事業を推進します。

●京もの工芸品産地等支援事業費 41,000千円

京都を代表する工芸品や和装の各産地が実施する情報の発信、PR等産地の活性化につながる取組を支援します。

●高校生きものチャレンジ事業費 7,300千円(匠の公共事業費より再掲)

将来の日本文化の担い手である高校生に対し、教育活動を通して、きものに親しんでもらうとともに、日本の伝統文化に対する理解を深めるなど、将来のきもの需要拡大につなげます。

●丹後織物ルネッサンス事業費 10,000千円

丹後地域の基幹産業であり、和装文化の伝統を守る上でも重要な位置を占める丹後織物産地の発展を図るため、地域に蓄積した高度な技術を活用した新商品の開発及び販路開拓の取組を実施します。

●京都イタリア中小企業交流支援事業費 3,000千円

イタリア・トスカーナ州との経済交流協定に基づき、京都の伝統的なものづくり産業をはじめとした中小企業の交流を進めることにより、京都のさらなる活性化・発展を図ります。

●「京の老舗」表彰事業費 2,000千円

京都府内において、同一業種で100年以上にわたり堅実に家業の理念を守り、伝統の技術や商法を継承し、他の企業の模範となってきた企業を顕彰します。

●伝統と文化のものづくり産業振興補助金 200,000千円

京都府伝統と文化のものづくり産業振興条例に基づき、低利融資制度である「伝統と文化のものづくり産業集積等促進融資制度」と併せた本補助制度を効果的に活用することで、伝統と文化のものづくり産業の集積等により振興を図ります。

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合せください。

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5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、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	自動化・省力化機械部 品	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	月末日メ 翌月末日支払、 10万超手形120日	運搬受注側、材料支給無し、継続取引希望
機-2	自動化機械のオートCADによる機械設計		京都市南区 1000万円 15名	オートCAD	話合い	話合い	不問	月末日メ 翌月末日支払、 10万超手形120日	継続取引希望
織-1	ウェディングドレス	裁断〜縫製〜仕上	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日メ 翌月10日支払、 全額現金	運搬片持、内職加工先持ち企業、特殊シンメロウ(かけ)可能企業を優遇

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	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-2	小物MC加工(アルミ・SUS・鉄他)	産業用機械部品	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-3	切削加工・溶接加工一式(アルミ・鉄・ステン・真鍮)	液晶製造装置・産業用ロボット・省力化装置等精密部品	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。
機-4	金属部品の精密切削加工(AL、SUS、SSなど)	工作機械部品、車輛部品、油圧部品、電機部品	京丹後市弥栄町 3600万円 20名	NC旋盤、マシニングセンター各12台	中~大ロット	不問	高品質、高い技術、豊富な人間性をモットーに、NC旋盤、マシニングセンターにより、車両・電機 機械など金属部品加工をしています
機-5	パーツ・フィード設計・製作、省力機器設計・制作		宇治市 個人 1名	縦型フライス、ボール盤、メタルソー、半自動溶接、TIG溶接、コンタ、CAD、その他工作機械	話合い	不問	自動機をパーツフィードから組立電気配線架台までトータルにて製作しますので、低コストでの製作が可能。
機-6	一般切削加工、ワイヤーカット加工	弱電部品のプレス金型設計製作及び一般部品加工	亀岡市 個人 1名	ワイヤーカット放電加工機、立フライス盤、卓上ボール盤、成形研磨機他	話合い	不問	単発取引可
機-7	電線・ケーブルの切断・圧着・圧接・ピン挿入、ソレノイド加工、シールド処理、半田付け、布線、組立、検査	ワイヤーハーネス、ケーブル、ソレノイド、電線、コネクタ、電子機器等の組立	京都市下京区 3000万円 80名	全自動圧着機(25台)、半自動圧着機(50台)、全自動圧接機(15台)、半自動圧接機(30台)、アプリケータ(400台)、導通チェッカー(45台)他	少ロット(試作品)~大ロット(量産品)	不問	経験30年、国内及び海外に十数社の協力工場を含む生産拠点をもち、お客様のニーズに応えるべく、スピーディでより低コストかつ高品質な製品を提供します。
機-8	プレス加工・板金加工~アルマイト表面処理	アルミ材	八幡市 500万円 30名	プレス機、深絞り用プレス、油圧プレス機、自動アルマイト処理設備一式(硫酸皮膜・リン酸皮膜対応)他	話合い	不問	全て自社工場内で行い、お客様にアルミ加工技術をご提供したいと考えております。
機-9	SUS・AL・SS板金・製缶、電子制御板等一式組立製品出荷まで	SUS・AL・SS製品、タンク槽、ボイラー架台等、大物、小物、設計・製造	南丹市 1000万円 8名	ターレットパンチプレス、シャー各種、ベンダー各種、Tig・Migアーク溶接機各5台以上、2.8tクレーン2基、1t3基、フォークリフト2.5t2台、その他	話合い	不問	2t車、4t車輛、継続取引希望、単発可
機-10	MC、汎用フライスによる精密機械加工(アルミ、鉄、ステンレス)	半導体関連装置部品、包装機、FA自動機等	京都市南区 1000万円 30名	三次元測定器、MC、NC旋盤、NCフライス盤、汎用フライス盤、CAD他	試作品~量産品	京都・滋賀・大阪	運搬可能
機-11	プレス加工(抜き、絞り、曲げ、穴あけ)	産業用機械部品等金属製品	京都市右京区 個人 3名	トルクバックプレス35~80t、トランスファープレス、スクヤシャー、多軸タッピングマシン他	話合い	府内企業希望	継続取引希望
機-12	切削加工、複合加工	産業用機械部品、電機部品、自動車部品	長岡京市 1000万円 10名	NC自動旋盤、カム式自動旋盤	中~大ロット	近畿府県	小径・小物(φ1~20~600ミリ)、量産加工(500~50万個程度)
機-13	切削加工	産業用機械部品	京都市伏見区 個人 2名	NC立フライス、旋盤5~9R、フライス盤#1~2、平面研削盤等	話合い	不問	継続取引希望
機-14	切削加工	産業用機械部品	京都市下京区 個人 1名	汎用旋盤6尺、立フライス#1、タッピングボール盤、ノコ盤、ボール盤	話合い	京都市内	継続取引希望
機-15	プレス加工(抜き、曲げ、絞り、タッパ)	自動車部品、機械部品、工芸品、園芸品等小物部品	福知山市 300万円 8名	機械プレス15T~100T(各種)	話合い	不問	NCロール、クレードルによるコイルからの加工も可
機-16	精密切削加工(アルミ、鉄、ステンレス、真鍮、樹脂)	各種機械部品	京都市南区 1000万円 18名	MC、NC旋盤、NC複合旋盤20台	話合い	隣接府県	φ0.5~φ180までの丸物切削加工を得意としています。
機-17	ユニバーサル基板、ケース・BOX加工組立配線、装置間ケーブル製作、プリント基板修正改造		京都市伏見区 個人 1名	組立・加工・配線用具、チェッカー他	単品試作品~小ロット	京都府内	経験33年、性能・ノイズ対策を考えた組立、短期間に対応、各種電子応用機器組立経験豊富
機-18	産業用機械、小型制御盤の組立・検査、ケーブル加工		久御山 300万円 3名	静止型ディップ槽・ホットマーカ―・エア圧着機・電子機器工具一式	話合い	京都・滋賀・大阪	継続取引希望
機-19	プラスチック成形加工	カメラ用ストロボ小型部品他各種精密小型センサー部品	八木町 個人 3名	名機35t、32t日精70t射出成形機	話合い	南丹市以南 宇治市以北	経験30年。発注先要請に誠実に対応。継続取引希望

機-20	プレス加工(抜き・曲げ・絞り・カシメ他)	一般小物金属	久御山 個人 4名	機械プレス7t~35t	話合い	京都・滋賀・大阪	自動機有り
機-21	シーケンス制御設計(ハード・ソフト)・小型制御盤の組立・既設制御盤等の改造・機体配線		舞鶴市 個人 1名	ノート・デスクトップパソコン・手動式圧着(配線用)工具他	話合い	京都・大阪・滋賀	継続取引希望
機-22	プラスチックの成型・加工	真空成型トレー、インジェクションカップ・トレー等 ブロー成型ボトル等	京都市伏見区 1000万円 19名	真空成型機、射出成型機、中空成型機、オイルプレス機	話合い	京都・大阪・滋賀	金型設計、小ロット対応可
機-23	鋼材穴あけ・タッパ・切削加工、溶接作業	厚板ベースフレーム、工作溶接	久御山 1000万円 2名	ベッド型NCフライス2台、CO ₂ 半自動溶接機2台、天井クレーン2.8t、1.0t	話合い	京都・滋賀	短納期対応
機-24	制御盤・電気系BOX、ハーネスアッセンブリー、ロボットユニットなどの組立		亀岡市 3300万円 80名	クリーンブース(クラス5000)・各種メーカーの手動圧着工具(AMP・JST・HRSなど)	話合い	不問	継続取引希望・単発取引可 お客様の図面から、または設計製図から部品の自家調達・組立・納品と伝票1枚で製品を請け負います。
機-25	自動化・省力化などの装置及び試作、試験ジグなどの設計・製作	FA自動機	亀岡市 3300万円 80名	CAD、旋盤、ボール盤、フライス盤、コンタマシ、平面研削盤、コンプレッサー	話合い	不問	継続取引希望 単発取引可
機-26	切削加工(丸物)、穴明けTP	自動車部品、一般産業部品	京都市伏見区 個人 3名	NC旋盤、単能機、ボール盤	話合い	近畿地区	
機-27	SUS・SS板金、製缶、溶接加工一式	工作機械部品、産業用機械部品、油圧ポンプ用オイルタンク、各種フレーム	宇治市 1000万円 9名	汎用旋盤、立型フライス、油圧式C型プレス、NC溶接機、走行用クレーン(2.8t)5台、半自動溶接機8台、アーク溶接機2台、アルゴン溶接機8台他	話合い	京都・滋賀	多品種小ロット可、短納期対応、運搬可能
機-28	電子回路・マイコンプログラム(C、ASM)・アプリケーションソフト(VB)・プリント基板の設計、BOX加工配線組立	電子応用機器、試作品、自動検査装置	京都市北区 300万円 2名	オシロスコープ3台、安定化電源3台、恒温槽1台	話合い		アナログ回路とデジタル回路の混在したマイコン制御の開発設計に20年以上携わっています。単品試作品~小ロット
機-29	振動パレール、回転パレール加工、穴明け加工	鋼材全般の切断	精華町 1000万円 8名	超硬丸鋸切断機9台、ハイス丸鋸切断機5台、帯鋸切断機7台	話合い		運搬可能、単品可能、継続取引希望
機-30	MC、NC、汎用フライスによる精密機械加工(アルミ、鉄、銅、ステン他)	半導体装置、包装機、医療器、産業用機械部品	京都市南区 300万円 5名	立型MC2台、立型NC3台、汎用フライス5台、CAD/CAM1台、自動コンターマシン2台	試作品~量産品	京都・滋賀・大阪	運搬可能、継続取引希望
機-31	超硬、セラミック、焼入鋼等、丸、角研磨加工一式	半導体装置部品、産業用機械部品	京都市南区 個人 1名	NCフライス1台、NC平面研削盤2台、NCプロファイル研削盤3台、銀、ロー付他	話合い	不問	単品、試作、修理、部品加工大歓迎
織-1	仕上げ(縫製関係)、検査	婦人服全般	京都市北区 300万円 8名	仕上げ用プレス他	話合い	話合い	
織-2	和洋装一般刺繍加工及び刺繍ソフト制作		京都市山科区 1000万円 3名	六頭・四頭電子刺繍ミシン、パンチングマシン	話合い	不問	タオルや小物など雑貨類の刺繍も承ります。多品種小ロットも可。運搬可能。
織-3	縫製品裁断加工	ナイトウェア、婦人服他縫製品全般	綾部市 100万円 3名	延反機、延反台、自動裁断システム	話合い	不問	
織-4	縫製	婦人服ニット	八幡市 個人 4名	平三本針、2本針オーバーロック、千鳥、メロー、本縫各マシン	話合い	話合い	継続取引希望
他-1	販促ツール(マンガ)の企画・製作	ビジネスコミック誌	亀岡市 個人 6名		話合い	不問	自社の研修、商品アピールに と用途は様々です。お気軽に お問い合わせください。
他-2	各種アプリケーション開発(設計~評価)、Webシステム、その他システム開発支援他	対応言語:C/C++、VC++、VB.NET系、Delphi、JAVA、PHP	京都市右京区 2000万円 50名	Windowsサーバー4台、Linuxサーバー3台、開発用端末30台、DBサーバー3台	話合い	京都・大阪、その他相談	小規模案件から対応可能
他-3	情報処理系 販売・生産管理システム開発、計測制御系制御ソフト開発	対応言語:VB.NET、JAVA、C/C++、PLCラダー、SCADA(RS-VIEW/IFIX)他	京都市下京区 1000万円 60名	Windowsサーバー10台、Linuxサーバー5台、開発用端末35台	話合い	不問	品質向上・トレービリティ・見える化を実現します。相談のみ大歓迎。

※受発注あっせん情報を提供させていただいておりますが、実際の取引に際しては書面交付など、当事者間で十分に話し合いをされ、双方の責任において行っていただきますようお願いいたします。



お知らせ
Management & Technology for Creative Kyoto

取引適正化無料法律相談のご案内

「代金が回収できない」「取引先が倒産した」「不良品の賠償問題」など取引先とトラブルが生じた場合、どう対処すればいいのか？法的にはどうなるのか？

京都産業21では、製造委託等取引に関する法律相談や苦情・紛争及び経営活動で生じる様々な法的問題でお困りの中小企業の方に対し、顧問弁護士による無料法律相談を下記のとおり行っております。お気軽にご相談ください。

- 相談日** ● 毎月第2火曜日(13:30から16:00)
- 相談場所** ● 京都産業21 会議室
- お申込み** ● 相談は予約制となっております。事前に下記までご連絡ください。
所定の申込書をお送りしますので、相談内容を記載の上、お申込みください。

【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

お問い合わせ先：●財団法人 京都産業 21 主催 ●京都府中小企業技術センター 主催

日	名称	時間	場所
April 2009. 4.			
21 (火)	●下請かけこみ寺巡回相 談	13:00 ~ 15:00	久御山町商工会
22 (水)	●下請かけこみ寺巡回相 談	13:00 ~ 15:00	北部産業技術支援センター・ 綾部
23 (木)	●下請かけこみ寺巡回相 談	13:00 ~ 15:00	丹後・知恵のものづくりパー ク

日	名称	時間	場所
May 2009. 5.			
19 (火)	●下請かけこみ寺巡回相 談	13:00 ~ 15:00	久御山町商工会
21 (木) 22 (金) 23 (土)	●パラメータ設計入門	10:00 ~ 17:00	京都府産業支援センター 5F
26 (火)	●下請かけこみ寺巡回相 談	13:00 ~ 15:00	丹後・知恵のものづくりパー ク
27 (水)	●下請かけこみ寺巡回相 談	13:00 ~ 15:00	北部産業技術支援センター・ 綾部

3月号の掲載記事に関するお詫びと訂正

3月号の「京都ビジネス交流フェア2009」京都「ぎじゅつ」フォーラム2009の記事の中で、森本取締役とありましたのは、森取締役の誤りでした。

深くお詫び申し上げますとともに、謹んで訂正いたします。

専門家特別相談日

(毎週木曜日 13:00 ~ 16:00)

○事前申込およびご相談内容について、(財)京都産業21 お客様相談室までご連絡ください。

TEL 075-315-8660
FAX 075-315-9091

取引適正化無料法律相談日

(毎月第二火曜日 13:30 ~ 16:00)

○事前の申込およびご相談内容について、(財)京都産業21 事業推進部 市場開拓グループまでご連絡ください。

TEL 075-315-8590
FAX 075-323-5211

海外ビジネス特別相談日

(毎週木曜日 13:00 ~ 17:00)

○事前の申込およびご相談内容について、(財)京都産業21 海外ビジネスサポートセンターまでご連絡ください。

TEL・FAX 075-325-2075

インターネット相談実施中!

京都府中小企業技術センターでは、中小企業の皆様が抱えておられる技術上の課題をメール等でお答えしていますので、お気軽にご相談ください。

▶ <http://www.mtc.pref.kyoto.lg.jp/consul/consul.htm>

メールマガジン「M&T NEWS FLASH」(無料)をご活用ください!

約1万5千人の方々にお読みいただいております京都府中小企業技術センターのメールマガジンは、当センターや(財)京都産業21、府関連機関が主催する講習会や研究会・セミナーなどの催し物や各種ご案内、助成金制度等のお知らせなど旬の話題をタイムリーにお届けしています。皆様の情報源として是非ご利用ください。

ご希望の方は、ホームページからお申し込みください。

▶ http://www.mtc.pref.kyoto.lg.jp/mtnews/get_mtnews.htm

— 知ろう 守ろう 考えよう みんなの人権! —

京都府産業支援センター <http://kyoto-isc.jp/> 〒600-8813 京都市下京区中堂寺南町134

財団法人 京都産業21 <http://www.ki21.jp>

代表 TEL 075-315-9234 FAX 075-315-9240
けいはんな支所 〒619-0237 京都府相楽郡精華町光台1丁目7(けいはんなプラザ ラボ棟)
TEL 0774-95-5028 FAX 0774-98-2202
北部支援センター 〒627-0004 京都府京丹後市峰山町荒山225
TEL 0772-69-3675 FAX 0772-69-3880

編集協力/石田大成社

京都府中小企業技術センター <http://www.mtc.pref.kyoto.lg.jp/>

代表 TEL 075-315-2811 FAX 075-315-1551
中丹技術支援室 〒623-0011 京都府綾部市青野町西馬場下38-1
TEL 0773-43-4340 FAX 0773-43-4341
けいはんな分室 〒619-0237 京都府相楽郡精華町光台1丁目7(けいはんなプラザ ラボ棟)
TEL 0774-95-5027 FAX 0774-98-2202