

# 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ト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。

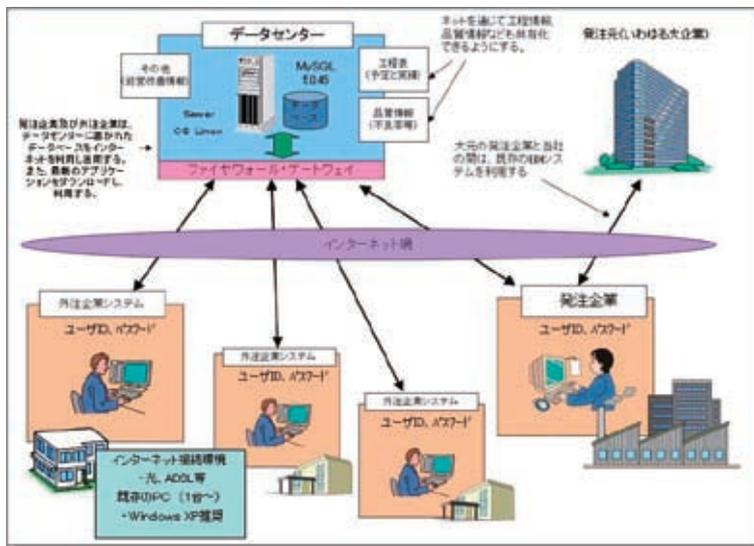
このシステム開発は国の「平成19年度中小企業戦略的IT促進事業」に採択され、開発費の1/2を補助金で確保することができました。

#### ●システムの概要

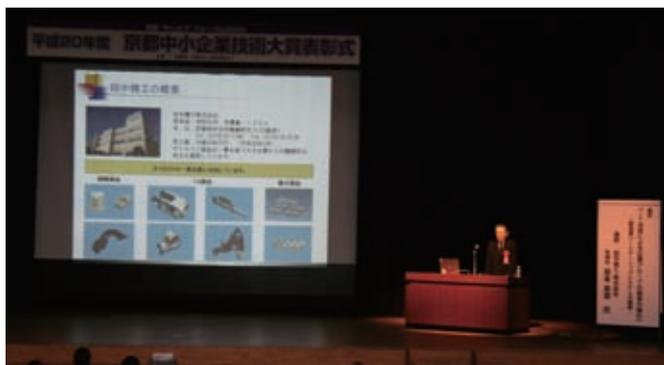
それでは、製造業パートナーシップシステムの概要について説明いたします。この生産管理システムは、インターネットによって発注企業(田中精工株式会社)と受注企業(外注企業)とを結び、ものづくりに必要なすべての情報を共有することで企業グループ全体の「見える化」を実現するものです。ネット上に設けた「データセンター」に、作業情報や受発注情報といった各社が共有すべき情報が随時アップされます。当社から発信するのは生産計画、発注、工程進捗状況といった情報で、従来ならFAXで伝達していた内容がネットワークで共有化できます。外注企業からは、出荷、不良、実績情報などがまとめてデータベース化されます。例えば、出荷処理す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



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い上質な会場設営、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、 <b>最大50名以下の企業も利用可能です</b> 。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。(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	<b>年2.50%</b> (設備価格の10%の保証金が契約時に必要です)	<b>3年2.990% 4年2.296%</b> <b>5年1.868% 6年1.592%</b> <b>7年1.390%</b>
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