

クリエイティブ京都 M&T

Management & Technology for Creative Kyoto

Jun.2009

06

No.046

CONTENTS

- P.1 京都試作フォーラム2009 in 東京
- P.3 知的財産戦略支援事業募集
- P.4 京都府元気印中小企業認定制度・経営革新計画承認制度の紹介
- P.5 地域力連携拠点事業紹介
- P.7 連携グループ紹介:新工芸研究会
- P.9 京都府中小企業技術大賞受賞企業紹介
- P.11 設備貸与制度
- P.13 「M&T」交流会
- P.15 受託研究制度/京都府中小企業技術センター協力会
- P.16 中小企業ものづくり技術スキルアップ研修
- P.17 技術トレンド情報
- P.18 ハイテク技術巡回指導
- P.19 技術トレンド寄稿
- P.21 受発注コーナー
- P.23 行事予定表

京都試作フォーラム2009 in東京

平成21年2月6日(金)、都道府県会館(東京都千代田区)において『京都試作フォーラム2009 in 東京』を開催しました。今回はそのフォーラムで基調講演をいただいた、日本TV系人気番組「世界一受けたい授業」でおなじみの中村先生の講演内容をご紹介します。



基調講演

「京都・関西のものづくり企業の底力」

講師／神戸国際大学 経済学部 教授 **中村 智彦 氏**
(日本テレビ系列「世界一受けたい授業」社会科担当)

●京都・もう1つの魅力

「京都」について、「歴史と観光の町」というイメージを描く方は多いでしょう。そこで今回は、多様な技術の集積する町という、京都のもう1つの顔を紹介します。

明治時代になり天皇陛下が東京へ遷られた当時、京都の人口は約6万人も減少しました。「このままでは京都は衰退する」という強い危機感をもった京都の人たちは、次々に新しいことに取り組みました。日本初の水力発電所をつくり、市電を走らせたのも京都でした。そのような中で生まれ、受け継がれてきたのが、革新的なものをどんどん取り入れようとするDNAなのです。そのDNAを受け継ぐ中小企業や町工場の集積は、京都府北部は丹後半島から、大阪の門真や守口につながる京都府南部に至るまで、府内のあちらこちらに見られます。

●技術水準の高い中小製造業の集積

京都府全体の製造品等出荷額は、直近のデータで約5兆円。京都市内中心部には、伝統工芸産業の蓄積もあります。たとえばメッキ屋さん。仏壇・仏具を手がけてきた、その細密な加工技術が強みです。マネキンが京都の代表的な製造品というのも意外に思われるかもしれませんが、京人形づくりの伝統を基本に、医学校で使う人体模型を作るようになり、それがマネキン産業へと発展していったのです。このように、伝統工芸品の技術が、そのまま残るだけでなく、さまざまなものへと進化したものも多くあります。

京都に、任天堂、京セラ、島津製作所をはじめ、世界に知られる大企業が多いことも、確かな技術の集積の裏づけであると言ってよいでしょう。大企業を支え、その厳しい注文によって鍛えられた中小企業が集まっています。ただ、大企業があったから優れた中小企業

が生まれたわけではなく、もともと、さまざまな伝統産業の技術が集積して、それが最先端を走る企業の要求によって、どんどん研ぎ澄まされ、変化していったという発展の仕方をしてきたのです。

●縦横無尽のネットワーク

実は京都には、非常に多くの連携が縦横無尽に形成されています。よく排他的ともいわれますが、一旦、中に入り込むと、互いの連携や信頼をととても大切にします。

その一例として、全国でも珍しい活動をしているのが「京都青年団体会議」です。中央会、商工会、その他の業界団体など、さまざまな団体の青年部が集まって、年に1回は大きなイベントを開催します。もちろん、日々の情報交換なども活発に行なっています。組織が違うのに「青年部」というだけで、みんなが集まって活動するのです。その活動を知った他の府県で、同じことをしたいというところは多いが、ほとんど実現できていません。このようなユニークなネットワークの存在する京都の土壌が、「京都試作ネット」などの試作グループを生みだしていったと私は考えています。



●機青連から学んだこと

いま、私が顧問を務めさせていただいている、「京都機械金属中小企業青年連絡会」(以下、「機青連」)のことに触れたいと思います。私は機青連と関わることで、多くのことを学びました。この団体の会員資格は45歳まで。45歳で引退して壮年会員になると、議決権がなくなります。現在、会員は約80人。中小企業の連携や異業種交流のためのグループで、これだけ長く続いている、なおかつ新入会員が次々に入ってくることは私の知る限り、他にはありません。機青連の中では、「全体の底上げが京都ブランドを形成する」という意識が共有されています。だからこそ、先輩から後輩への指導は常に真剣勝負。同業者であっても工場の中まで見せ合い、知恵を出し合い、教え合うということが躊躇なく行なわれています。機青連のモットーは「自主・自立・独立」。自力でしっかりと立つことのできる企業同士が組んでこそ、意味のある連携が成り立つという考え方です。

機青連は、法人格を取っていないために、ビジネスができません。というよりは、ビジネスをしないというのが決まりです。ビジネスをすると、どうしてもそこでトラブルが発生したり、あるいは上下関係ができたりするからで、自分たちのお金で自分たちが勉強になるものを楽しく作る、それを彼らは25年間、続けてきたのです。このような活動を通じて会員同士が信頼関係を築いていく。それが助走期間となり、あとあと個々の企業の連携に生きてくる。そこが、機青連が魅力あるグループであり続ける理由の1つだと思えます。

この機青連が母体となって、今回のフォーラムに試作品を出展している試作のグループなどが、いわばスピンアウトしてできてきました。このようなことも全国的に珍しい事例でしょう。

●成長が期待される関西、そして京都

最近、「大阪湾ベイエリア」、大阪から姫路、あるいは和歌山にかけて、非常に大きな投資が集まってきています。「パネルベイ」、「バッテリーベイ」、あるいは「エコエネルギーベイ」などと言われ、当初は液晶やプラズマのパネルの工場、最近ではリチウムイオン電池の工場が建ち並んできています。関西エリアに投資が集まってきた理由の1つに、蓄電池の開発を担う研究者・技術者の多くが京都にいるということがあります。将来的に大阪湾岸を中心にした成長が期待される関西、そしてその一翼を担う京都、という構図がみえてきました。

これから、まだ厳しい時代が続くかもしれませんが、景気が戻ったときに次はどうするのかということ、ぜひ皆さんと一緒に考え、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 連携推進部

TEL:075-315-8677 FAX:075-314-4720
E-mail: renkei@ki21.jp

薄膜技術で
世界の産業科学に貢献する

Partners in progress

deposition etching surface treatment

R&D

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

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

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

平成21年度「知的財産(特許)戦略支援事業」の公募について

(財)京都産業21では、平成21年度の知的財産戦略支援事業を下記のとおり実施し、支援を希望する企業を募集します。

この事業は、知的財産を保有する中小企業のさらなる飛躍を支援するため、**特許等の専門家によるコンサルティング、特許調査・分析**を実施し、支援企業の事業戦略と組み合わせた総合的な知的財産戦略の策定を支援します。

こんな企業のお役に立ちます

- 特許に立脚した自社の事業戦略を立案したい。
- 自社の技術が他社の特許に抵触していないか調べたい。
- 特許について調査・分析・評価する人材を育成したい。
- 知的財産権に関して他社と契約したい。
- 自社の特許の価値を客観的に分析・評価したい。
- 自社の技術、ノウハウを保護したい。
- 発明規程や発明奨励制度等社内システムを整備したい。

- **応募資格** 京都府内に本社を置く中小企業(過去に本事業の支援を受けた企業も可)
 - **支援内容**
 - (1)特許分析等の支援
 - ①特許の活用展開について方向性、判断材料を提供(特許マップの作成等)
 - ②特許活用のための環境整備(人材の育成、社内システムの整備)
 - (2)知的財産(特許)戦略策定等の支援
 - ①研究開発戦略策定
市場動向、他社特許との比較検討による研究開発計画の検討・策定支援
 - ②知的財産戦略策定
出願・活用・保護の観点から、知的財産戦略を策定
 - (3)事業化に向けた知的財産(特許)評価等の支援
知的財産(特許)戦略に沿った事業戦略(ビジネスプラン)を策定
※詳細については、採択された中小企業と支援を行う専門家との協議により、決定します。
 - **採択件数** 4件
 - **費用** 25万円(1件当たりの中小企業の負担額)
 - **公募期間** 平成21年6月15日(月)～7月10日(金) 午後5時必着
- 申込用紙のダウンロード <http://www.ki21.jp/information/tokkyo/index.htm>

【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



人を思う。未来を思う。

商工中金

府内中小企業者の方々の新たな事業展開や 経営革新の取組みを支援しています！

～京都府元気印中小企業認定制度・経営革新計画承認制度のご案内～

事業計画の認定・承認を受けた中小企業者には、融資、補助金、税等の優遇措置の途が開かれます。地域別に相談・申請窓口が設けられていますので、お問合せください。（随時受付）

京都府元気印中小企業認定制度

府内の中小企業者が独自に培ってきた技術等(強み)を生かし、新たな事業展開を図るために作成する「**研究開発等事業計画**」を京都府**中小企業応援条例に基づき、知事が認定する制度**です。

「研究開発等事業計画」とは？

次の事業に取り組むことにより成長発展を目指す計画をいいます。

- ① 新技術の研究開発及びその成果の利用
- ② 新商品の研究開発又は生産
- ③ 新役務(サービス)の研究開発又は提供
- ④ 新商品の新たな生産又は販売の方式
- ⑤ 役務(サービス)の新たな提供方式
- ⑥ 研究開発等の成果を事業化するために必要な新たな需要開拓
- ⑦ 独自技術等の高度化による新たな需要開拓

支援措置

- 京都府中小企業融資制度
- 京都府中小企業研究開発等応援補助金
- 不動産取得税の軽減措置
- 中小企業チャレンジ・バイ

経営革新計画承認制度

「**中小企業新事業活動促進法**」に基づき、**京都府知事が事業者の「経営革新計画」を承認する制度**です。

この法律では、「経営革新」を「事業者が**新事業活動**を行うことにより、その経営の相当程度の向上を図ること」と定義しています。

「新事業活動」とは？

「新事業活動」とは次の4つの「**新たな取り組み**」をいいます。

- ① 新商品の開発又は生産
 - ② 新役務(サービス)の開発又は提供
 - ③ 商品の新たな生産又は販売方式の導入
 - ④ 役務(サービス)の新たな提供方式の導入
- その他新たな事業活動

支援措置

- 京都府中小企業融資制度
- 政府系金融機関による低利融資
- 信用保証の特例
- 設備投資減税
- 特許関係料金減免制度
- 中小企業チャレンジ・バイ 他

制度の詳細や相談窓口等は下記のホームページをご覧ください。

【お問い合わせ先】

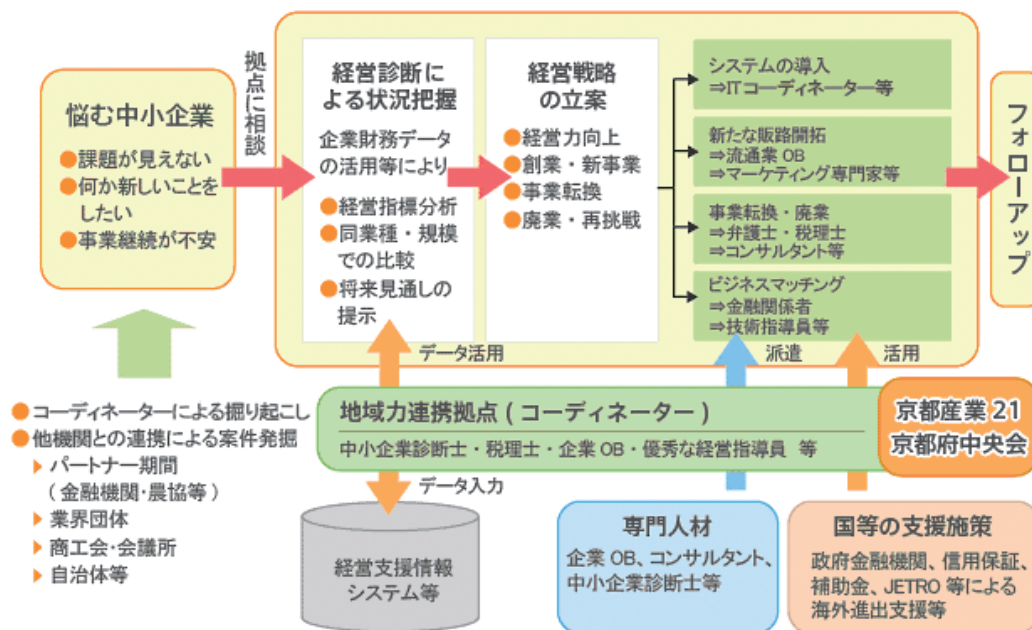
■ 京都府ホームページ
■ (財) 京都産業21ホームページ

<http://www.pref.kyoto.jp/sangyo-sien/>
<http://www.ki21.jp/interface/josei.html>

中小企業の経営活力向上を支援します!! 地域力連携拠点事業

財団では昨年度に引き続き、京都府中小企業団体中央会との共同の下、京都府内の地域力連携拠点と連携を図りながら、創業、IT活用、経営革新、農商工等連携、地域資源プログラム活用、事業承継を重点に企業の経営活力の向上を支援します。

●地域力連携拠点の支援の流れ



※資料：中小企業庁「地域力連携拠点プロジェクト・地域力連携拠点の支援の流れ」

次のようなことを支援します

- 創業を目指す方又は創業後間もない方 (創業支援)
- 経営革新を目指す中小企業等の方 (経営革新計画承認制度)
- 自分の「強み」を活かして新事業展開をされる中小企業の方 (京都府元気印中小企業認定制度)
- 地域の資源を活かして新事業展開を考えている中小企業の方 (地域資源活用プログラム事業)
- 農林漁業者と連携し、新商品・新サービスを開発しながら経営革新を図る中小企業の方 (農商工等連携)

今年度からは、上記の支援の他に以下の支援も行います。

- ITを使った経営管理を考えている中小企業の方 (IT活用支援)
- 現在の事業を後継者へ継承することについてお悩みの中小企業の方 (事業承継支援)

これらの重点課題に対し、相談、専門家派遣等により、課題解決に向けて支援します。

京都府内の地域力連携拠点

京都府商工会連合会 (京都市右京区西院東中水町17 京都府中小企業会館4階 TEL:0120-175-315)

京丹後市商工会 (京都府京丹後市峰山町杉谷836-1 TEL:0772-62-0342)

長岡京市商工会 (京都府長岡京市開田三丁目10-16 長岡京市立産業文化会館2階 TEL:075-951-8029)

京都商工会議所 (京都市中京区烏丸御池南東角 アーバネックスビル西館3階 TEL:075-212-6470)

京都府中小企業団体中央会 (京都市右京区西院東中水町17 京都府中小企業会館4階 TEL:075-314-7131)

詳しくは地域力連携拠点のホームページ (<http://www.ki21.jp/chikiryokurenkei/>) をご覧下さい。

地域力連携拠点事業を推進する応援コーディネーターのご紹介

地域力連携拠点事業を推進する応援コーディネーターを紹介します。

岡部 信(おかべ まこと)

経歴と取り組み分野

- 金融機関で33年間勤務の後、商工会で5年間、金融をはじめ中小企業の経営指導、相談等総括的指導に従事
- 平成18年度から3年間、中小企業の管理職等を対象とした中小企業の持っている「強み」「弱み」を分析しながらの若手人材採用及び職場安定等に関する労務指導に従事



中小企業支援にあたっての想い

相談、企業訪問を通じて中小企業の経営課題について共に考え、出来ることから始めていく姿勢を打ち出して様々な支援策を活用するように助言しながら、中小企業を応援していきたいと思っています。

大西 孝司(おおにし たかし)

経歴と取り組み分野

- 21年間エンジンメーカーで研究開発に携わり「ものづくり」の豊富な経験を積む
- 平成2年から商工会指導員として中小企業の資質向上のため活性化指導、経営革新指導等に活動
- その後、地域中小企業支援センターのコーディネーターに就き、経営指導・創業支援等の分野で活動



中小企業支援にあたっての想い

中小企業の経営課題の抽出、事業計画策定等を指導・助言することで、「ものづくり企業」の「強み」「弱み」を把握して課題解決への支援をしたいと思っています。

瀧上 敏之(ふちがみ としゆき)

経歴と取り組み分野

- 総合商社で国内取引、貿易取引、海外駐在、海外事業を経験
- 商社マン32年の経験と中小企業診断士資格をベースに経営コンサルタントとして経営戦略を立案指導、事業運営支援、経営戦略実行支援などを専門分野として活動



中小企業支援にあたっての想い

中小企業の事業戦略やマーケットに対する視点を指導、助言することで、次代を勝ち抜く健全企業としての自立を手助けすることが使命と考えています。

多田 知史(ただ さとし)

京都府中小企業団体中央会所属

経歴と取り組み分野

- 大手電機設備企業で21年間、研究開発、製品設計、営業技術、事業企画、研究企画、技術企画、産学連携・企業間連携等に従事
- 中小企業診断士、消費生活アドバイザー資格により、企業コンサルタントとして事業企画や新事業推進の支援、産学・企業間連携等を専門分野として活動
- 平成20年12月より(独)中小企業基盤整備機構の農商工連携担当のプロジェクトマネージャーのほか経営支援、商業活性化の各アドバイザーとしても活動



中小企業支援にあたっての想い

これまで、主に新商品や新事業の企画、産学・企業間連携等の経験を活かして中小企業の課題解に向け丁寧かつ精一杯頑張りたいと思っています。

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)



京都の魅力、知ってるつもりでいたけど… いつも目からウロコでわくわく&ドキドキ。 -新工芸研究会-

今回は新工芸研究会をご紹介します。京友禅や京漆器など工芸品の企画・製造に携わる8社を中心に、デザイン分野のアドバイザーとして京都市立芸術大学、京都府中小企業技術センター、(財)京都産業21の専門家が支援する、まさに産学公の連携による研究会です。代表の木村氏にお話を伺いました。

●新工芸研究会の魅力とは？

「僕は代々京都でものづくりをしてきて、京都文化やその魅力についてよく知ってるつもりでいたけど、実はぼんやりと感じていただけだった。それがこの研究会でアドバイザーの先生方と一緒に勉強することで、その根拠や背景を学術的かつ論理的に確認することができ、仕事を進める上で大きな自信になったり、次の展開を考える際のヒントになったり。そういう「目からウロコ」の発見が次から次へとあって、いつもワクワクドキドキしている。その辺が一番の魅力かな」



代表の木村信一氏

●この誌面でぜひ紹介したいことは？

「研究会の基本理念としている『E-コンセプト』やね。これは2001年に取り組んだ、21世紀の生活を見据えた工芸品の開発研究の中で導き出したコンセプトで、“京都”という地にいる限りは業種を問わず商品やサービスの開発に活用していただけたらと思っています」

●京都から手を差しのべる

「1200年以上にわたって日本文化の中心であり今も文化を育み続けている京都は、町そのものが日本文化のミュージアムといえる。そんな京都は外から眺める多くの日本人にとって、憧れを感じつつも容易に立ち入れない奥深いものと映っており、それは自分の勉強不足ゆえと感じている。僕はこの点に注目した。これまで外の人に対し門戸を閉ざして



きたつもりはないけど、しかし積極的に伝えることはしてこなかったかもしれない。外から開けにくい扉なのであれば、内側から積極的に開けて差し上げようと考えたんですわ」

●三つの“E”を大切に

「具体的には、①京都の奥深さを学べること、②京都の奥深さを体験できること、③京都と永く関わりを保てること。Education-教育-、Experience-体験-、Enduring-永続- の三つで、その頭文字を取って『E-コンセプト』と呼



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>

んでまして、研究会ではこれを基本にして新たな工芸品や工芸を取り巻くサービスの創造に取り組んでいます。この三つの「E」について、簡単にまとめたものがありますので以下に紹介しておきます」

教育 Education

文化は、その価値を認める人々がその社会にすることが前提です。その価値は教えられ、学び取ることでのみ人々に受け継がれます。京都で育まれた文化を学ぶ機会がなかった、あるいは教えられなかった、というのでは京都文化の価値は伝わることなく失われてしまいます。今こそ積極的に《教える・伝える》ことが必要とされています。

体験 Experience

京都は体験することでより深く楽しめます。体験は重ねることでさらに新たな興味が湧いてきます。日常ではあまり馴染みの無いモノでも、文化の中で生まれ受け継がれてきたモノは使ってみるとその良さが分ってきます。実際に使ったり《体験》出来るような仕組みを提供することが必要とされています。

永続 Enduring

京都はこれまでの千年がそうであったように、たぶんこれからの千年も日本文化の都として在り続けるでしょう。この「在り続ける」ということが、簡単なようで難しい。京都よりも古い都があった奈良や飛鳥は残念ながら一旦途絶えてしまい、遺跡や史跡になった。しかし京都の文化は美術工芸や芸能、祭礼や茶道、華道、そして日々の生活を通じて今も普通に続いています。京都で連続と続いてきた、そしてこれからも続いていくであろう長い長い時間のつながりは、京都を知る上で欠かすことができません。

●研究成果のアウトプット

「毎月の例会で勉強するだけでなく、その成果を社会へア

ウトプットすることも常に考えてます。そのひとつが京都試作プラットフォームへの参画で、『洛中千職』という試作グループを作り『千年つらなる千の手技が最先端の課題に対応』をキャッチフレーズに、京都に伝わる和の素材、和の技術、和の感性を提供しています。昨年にはソフトバンクとのコラボにより携帯電話機の着せ替えパネル『京友禅』をリリースしました。また、この春には、東京で行われた店舗総合見本市『JAPANSHOP2009』に出展し、僕らの技術や感性を新たな分野や業種の企業に提案しました。この事業は近畿経済産業局の地域資源活用販路開拓等支援事業に採択されました」



JAPANSHOP2009への出展(東京ビッグサイト)

新工芸研究会プロフィール

その前身である新工芸創作研究会は1981年に京セラ(株)の稲盛和夫社長(当時)の提唱から発足したもので、「京都工芸産業のルネッサンスを」という理念のもと、京都に育まれた伝統工芸技術と新素材・新技術を融合させた新しい工芸品を開発する事を目指し、活発な創作活動を展開。そして20周年にあたる2001年には、記念事業として新世紀の生活を見据えた工芸品の開発研究に取り組み「E-コンセプト」を創出。それを実践する研究会として2007年に名称を改め、新たに新工芸研究会としてスタートしました。

理事長:木村 信一(木村染匠株式会社)

事務局:京都府商工労働観光部 染織・工芸課内

【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



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
草津市大馬路1-15-5ネオオフィス草津

京の技シリーズ

～技術開発に成果を上げ京都産業に貢献した中小企業の紹介～

財団法人京都産業21では、京都府内の中小企業の技術水準の向上と研究意欲の高揚に資することを目的に、京都にふさわしい優れた技術・製品の開発に成果を上げ、京都産業の発展に貢献された中小企業並びにその技術者の方々を顕彰しています。

そこで昨年に引き続き、「京の技シリーズ」として受賞企業をシリーズで紹介していきます。今回は平成20年度京都中小企業技術大賞を受賞した日東薬品工業株式会社にお話を伺いました。



▲代表取締役社長 北尾 哲郎 氏

【第1回】 日東薬品工業株式会社

『長期間安定する乳酸菌の製造技術』

●当社の事業内容

当社は医薬品の製造販売を主な事業としています。昭和22年にワクチンの製造を目的に設立されました。同29年に私の父である先代社長が経営を引き継ぎ、現在に至ります。

当社が製造する主な製品は、薬用人参製剤「若甦錠S」「若甦内服液G」をはじめとする「若甦」シリーズのほか、「ザ・ガードコーワ整腸錠」(興和株式会社)、「チョコラBBルーセントC」(エーザイ株式会社)、「コンタック総合かぜ薬 昼・夜タイプ」(グラクソ・スミスクライン株式会社)など一般医薬品を中心に多岐にわたっています。お客様のほとんどが大手医薬品販売会社で、当社は常に新たな処方などを考え、お客様に新製品の提案を行っています。

当社は設立以来、乳酸菌の培養をコア技術としており、それが前述の「ザ・ガードコーワ整腸錠」の開発に結びつきました。「ザ・ガードコーワ整腸錠」は胃にも腸にも効く胃腸薬です。この製品が登場する前は、胃腸薬といっても胃のみ、もしくは腸のみに効く薬でした。当社は胃の働きを良くする健胃成分と整腸作用を持つ乳酸菌や納豆菌を配合して、胃にも腸にも効く本当の意味での胃腸薬を作ろうと考えたのです。

お客様に提案に行ってから、開発プロジェクトが始まり、発売できたのは提案から8年後でした。当社のような提案型企業は、お客様の理解と賛同を得ることが重要で、そのための人間関係・人脈作りに時間がかかります。結果的に「ザ・ガードコーワ整腸錠」は大ヒットし、「胃腸薬」の分野で

新たな市場を開拓しました。実はこの製品開発を可能にしたのが、今回技術大賞を受賞した技術なのです。

●受賞技術について

医薬品に於いては、整腸薬等に使用する乳酸菌等は生菌であることが必要ですが、生菌は時間の経過と共に死滅します。一方、医薬品は時間が経過しても品質変化のないことが重要であり、通常3年間以上品質が安定していることが要求されます。OTC医薬品は数種の有効成分を配合することから、医療用医薬品と比べて品質の変化が起こりやすくなります。そこで、当社は水分を飛ばしてパウダー状にした菌末に、アミノ酸など数種の成分を加えることで、他の有効成分を配合しても生菌のまま安定化する技術を



▲これまでに開発した製品を前に説明する北尾社長

開発しました。これが今回受賞した「長期間安定する乳酸菌の製造技術」です。

当社はその効果を検証するために、室温で3年間保存する状態に相当する温度40度、湿度75%の状態、安定化された生菌を半年間保存する実験を行いました。実験の結果、通常の生菌は死滅するところ、安定化させた生菌はほとんど変化がありませんでした。

この安定化技術により、生菌と他の有効成分を配合した胃腸薬や整腸薬の開発が可能となったのです。

●受賞の感想

今回の技術開発を行った部署は菌の研究を長年行ってきましたが、すぐに成果に結びつくことはなく、社内では地味な存在でした。しかも設備にコストがかかる割には、なかなか売れる製品が出ませんでした。しかし「ザ・ガードコーワ整腸錠」のヒット、そして今回の受賞によって社内でも一躍、日の当たる部署となったのがうれしいです。誰よりも開発メンバーが大変喜んでくれていると思います。

また、受賞は営業面でも当社の大きな力になると思います。今後は受賞を武器に大手の会社といろいろな仕事や製品開発に取り組んでいきたいですね。会社の新たな強みが生まれ、社員一同大変励みになっています。

●今後の抱負

現在、当社の売上高は52億円ですが、将来的には100億円を目指しています。菌はもちろん、栄養剤、そして前社長の時代から手がけてきた生薬の分野でもさらに売上げを伸ばしたいと考えています。

その過程で大切なことは、利益をどう社員に還元するかです。私の願いは、会社が大きくなるにつれて社員も幸せになっていくことです。例えば私は「ファミリーフレンドカンパニー」という理想を掲げて、社員とその家族に優しい会社作りを心がけています。ファミリーパーティを開いたり、食堂を作って温かい食事ができるようにしています。そして本社や工場は緑豊かに整備し、コテージ風のおしゃれなオフィスを建てています。社員が薬を作る場所は外気にふれない非常に閉鎖的な空間ですので、昼食や休憩の時間だけは、青空の下で緑にふれる癒しの時間を持ってほし



▲敷地にはカフェやコテージのようなオフィスが建つ

いのです。美しい社内環境は、社員は勿論のこと、訪問されたお客様にも喜んでいただいています。

私がこのようなことをするのは、薬は人々の健康を第一に考えて作るものだという意識があるからです。そのためには、社員一人ひとりが人に優しい気持ちを持つことが不可欠です。そのことが良い薬作りにつながるのではないのでしょうか。

今後は医薬品のみならず食品開発も手がけ、人々の健康に貢献できるユニークな新製品を世に出していきたいと思えます。

開発者の声

研究開発部 取締役本部長 森 隆治 氏

今回の技術開発に当たり、我々はまず菌が死滅するメカニズムを検証しました。そして逆に何を与えれば菌が生き続けるのかを考えた結果、アミノ酸など数種の成分を菌末に添加するという答えにたどり着きました。開発期間は約1年と短かったですが、重要なのは菌を長期間安定化させようという発想力だと思います。このような発想から、いろいろな製品を産み出す可能性が大きく広がったのです。

大賞受賞をきっかけに、今まで地味だった菌の研究や仕事に光が当たりました。その意味では非常に感謝しています。



▲緑に囲まれた会社の門前に立つ北尾哲郎社長と森 隆治本部長(右)

会社概要

- 会社名：日東薬品工業株式会社
- 所在地：〒617-0006 向日市上植野町南開35-3
- 設立：昭和22年
- 代表者：代表取締役社長 北尾 哲郎
- 資本金：4,800万円
- 事業内容：医薬品製造販売
- URL：http://www.nitto-pharma.co.jp

【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

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支援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% 6年 1.592% 4年 2.296% 7年 1.390% 5年 1.868%
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。	

※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)

下請
取引

事業
承継

労使
関係

契約
相談

借金
関係

会社
整理

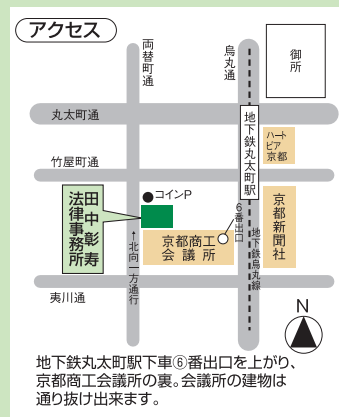
迷わずご相談ください

財団法人京都産業21顧問弁護士
ベンチャービジネス評議会委員
下請かけこみ登録相談弁護士

弁護士法人 **田中彰寿法律事務所**

弁護士法人 田中彰寿法律事務所

代表社員 弁護士 田中彰寿



〒604-0864
京都市中京区両替町通奥川上ル松竹町129番地
電話075-222-2405