

クリエイティブ京都 M&T

Management & Technology for Creative Kyoto

Sept. 2009

09

No.048

CONTENTS

- P.1 京都ビジネス交流フェア2010「ものづくり加工技術展」出展者募集
- P.2 京都ビジネス交流フェア2010「受発注商談コーナー」発注メーカー募集
- P.3 起業家セミナー
- P.5 京都産業21環の会(KSR) 総会・記念講演会
- P.7 京都中小企業優秀技術賞受賞企業紹介
- P.9 設備貸与制度
- P.11 IT経営診断事業
- P.12 KRP20年行事
- P.13 京都発！我が社の強み
- P.15 技術トレンド情報
- P.17 機器紹介
- P.18 北部ものづくり人材・パワーアップ緊急対策事業
- P.19 中小企業ものづくり技術スキルアップ研修
- P.20 京都発明協会
- P.21 受発注コーナー
- P.23 行事予定表

京都ビジネス交流フェア2010 「ものづくり加工技術展」出展者募集

出展申込締切日 **2009年9月30日** **間もなく締切です。**

京都府と財団法人京都産業21では、パルスプラザ（京都府総合見本市会館）において「京都ビジネス交流フェア2010」を開催します。

現在、京都府内の中小企業の優れた加工技術を展示する「ものづくり加工技術展」への出展企業を募集しています。

新たなビジネスパートナーの発掘や、今後の企業戦略・事業展開等に役立てていただくため、数多くの方々のご参加をお願いしたいと考えていますので、ぜひ、ご出展ください。

申込・詳細につきましては、ホームページ (http://www.ki21.jp/bp2010/shutten_boshu/) をご覧ください。

- 会 期** 2010年2月18日(木)～19日(金) 午前10時～午後5時
- 会 場** パルスプラザ(京都府総合見本市会館) 大展示場
- 出 展 料** 6万円/小間(税込) *角小間希望 2万円(追加)
システムパネル仕様 W3000mm×D3000mm×H2500mm
展示台1台・パイプイス2脚・蛍光灯1本
- 出展対象** 京都府内に事業所を有する機械、電気、精密、プラスチック、木工、繊維等の製品及びその部品等(ソフトを含む)を製造するものづくり系中小企業・グループ
※中小企業は資本金3億円以下及び従業員300名以下の企業



【お申し込み・
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

**創業支援融資
お取扱い中**

まもなく創業される方・創業まもない方へ

『ここから、はじまる』

テーマ
創業支援について

創業クラブ
メンバー募集中!
くわしくはお問合せください

第二創業
ご相談ください

ねらい 「新しい発想で自己実現を図る人」を応援します!!

京信創業支援融資制度『ここから、はじまる』

- ご利用いただける方
当金庫の営業エリア内で、新たに事業を始める方、または事業開始後税務申告を2期終えていない方
- 商品概要
お客様の事業の進捗状況に合わせて、当初は当座貸越、その後事業の進展に伴い証書貸付で、創業を支援する融資商品をご用意いたしました。

- お使いみち 運転資金・設備資金
 - ご融資金額 原則として所要資金の80%以内
 - ご融資期間 当座貸越は、融資後1年目の応答日以降に迎える決算日の4ヵ月後まで
(最短期16ヵ月、最長約28ヵ月)
証書貸付は、原則として10年以内
 - ご返済方式 当座貸越は、元金任意返済方式
証書貸付は、元金均等分割返済方式
 - ご融資利率 当座貸越 年1.50%(固定金利)
証書貸付 返済期間5年以内 年3.30%(変動金利)
返済期間7年以内 年3.55%(変動金利)
返済期間7年超 年3.80%(変動金利)
- *証書貸付のご融資利率は金利情勢の変化により変更することがあります。表示の利率は、平成21年4月1日現在の当金庫短期プライムレート(年2.8%)を基準としたものです。ご融資後の融資利率は当金庫短期プライムレートに連動する変動金利です。
- *証書貸付は、直前の決算の営業利益(注1)が当初の「事業計画書」通り達成されている場合は年0.2%優遇します。
- (注1) 個人の場合は青色申告書の経費差引金額とします。
- 保 証 人 法人の場合 代表者の特定保証
個人の場合 法定相続人1名の特定保証
- 担 保 原則不要。
但し土地建物を購入する場合等は担保設定が必要です。
- お取扱期間 平成21年4月1日～平成22年3月31日
- お申込時に必要な書類等
 - 当金庫所定の事業計画書及び申込書類
 - 審査の結果、融資をお断りすることがあります。
 - くわしくはお近くの店舗までお問合せください。

【平成21年4月10日現在】

京都ビジネス交流フェア2010 「受発注商談コーナー」発注メーカー募集

「京都ビジネス交流フェア2010」における「受発注商談コーナー」の発注メーカーを募集しています。

「受発注商談コーナー」は、受注・発注どちらの企業とも他府県からの参加を認めており、毎年自身の濃い商談がおこなわれています。今回は、61社の発注企業と263社の受注企業の参加があり、836件の商談がありました。

新規協力会社の開拓、将来的なパートナーを求めておられる発注メーカーのみなさま、ぜひ、ご参加下さい。

会 期 2010年2月18日(木)～19日(金) 午前11時～午後4時

※18日、19日いずれか1日のみの参加も可能です。

会 場 パルスプラザ(京都府総合見本市会館) 大展示場

参 加 費 無料

募集締切 11月10日(火)

前回商談会風景



【お申し込み・
お問い合わせ先】

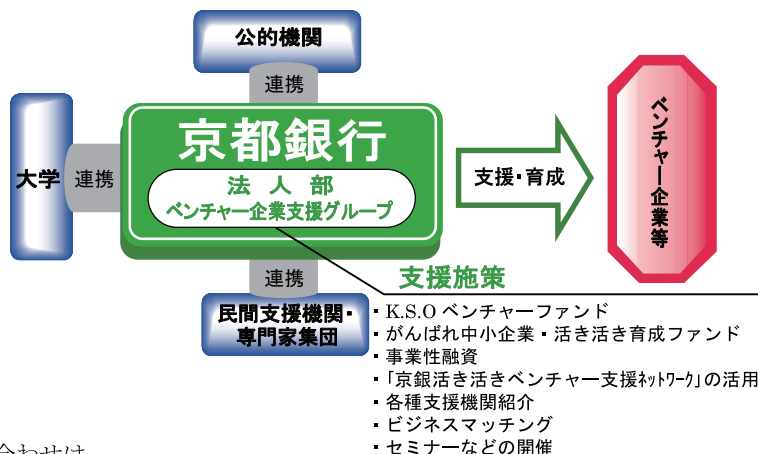
(財) 京都産業 21 事業推進部 市場開拓グループ

TEL:075-315-8590 FAX:075-323-5211
E-mail: market@ki21.jp

ベンチャー企業支援グループのご案内

業務内容

- ベンチャーファンドによる株式投資やご融資を通じて、事業資金のサポートを行います。
- 資金面の支援だけでなくとどまらず、公的機関・専門機関・大学等のネットワークである「京銀活き活きベンチャー支援ネットワーク」等を通じ、経営相談をはじめベンチャー企業のあらゆるニーズにお応えします。



飾らない銀行
 京都銀行

お問い合わせは

法人部

ベンチャー企業支援グループ

TEL.075(361)2293
TEL.075(341)5984

起業家セミナー

自分で事業を始めたい、会社をつくりたいと思っているあなた 夢の実現へ……

財団法人京都産業21では、各分野での起業をめざしている方、または創業間もない方を対象にして、起業家セミナーを開催します。毎年応募者が多数となるため、昨年度から定員を40名に増やし、基調講演に著名な講師を招き、さらに課程を1日増やすなど内容を充実しています。

開催日時 平成21年10月17日(土)～11月28日(土) (7日間) 10:00～17:00

会場 京都府産業支援センター(京都市下京区中堂寺南町134) 5階研修室

定員 40名(応募多数の場合、書類選考により受講者を決定します)

申込締切 平成21年10月2日(金)必着

受講料 無料

詳細はこちらから http://www.ki21.jp/information/entre_semi/2009/syosai.pdf

平成21年度起業家セミナーカリキュラム			
月日	時間	内容	講師
【課程1】 10月17日(土)	10:00～10:30	■開講式・オリエンテーション、セミナー全体の流れについての説明	
	10:30～12:00	■基調講演 起業成功の原動力は「知恵」と「つながり」!	経済産業省委託事業 起業支援ネットワークNICe チーフプロデューサー 増田 紀彦 氏
	13:00～16:00	■ビジネスゲーム“バトルクレイン・起業家版”体験実習 ・財務諸表の作成を行わず、現金残高で競うスタイルで3期分を実施	有限責任事業組合 バトルクレイン・プロジェクト
	16:00～17:00	■“バトルクレイン”で学んだことの振り返り(グループ討論)	
	17:30～19:00	■受講生交流会 〈受講生同士及び講師との交流を図り、これからのセミナーを通じた人脈形成と親睦を図る。参加者実費負担〉	
【課程2】 10月24日(土)	10:00～16:00	■ビジネスプラン策定の前に ・ビジネスプランを立てる上での必要な知識と重要な視点 ・キャリアの棚卸 ■ビジネスプラン構築の準備 ・経営ビジョンと経営理念の策定 ・環境分析(SWOT分析とポジショニング分析) ■経営戦略とマーケティング ・事業計画立案に必要な戦略的思考方法 ■ビジネスイメージ図作成 ・ビジネスプランの青写真を作成	(有)中小企業診断所 代表取締役所長 米田 明 氏
	16:00～17:00	■品質とコンプライアンス ・経営の品質とは ・コンプライアンスの重要性	(有)シーエス 代表取締役 杉浦 紀昭 氏
【課程3】 10月31日(土)	10:00～12:00	■ビジネスイメージのプレゼンテーション ・ビジネスイメージ図に基づくグループ内プレゼンテーション	(有)中小企業診断所 代表取締役所長 米田 明 氏
	13:00～16:00	■コミュニケーションスキル ・コミュニケーションの重要性 ・相手を動かすコミュニケーション力	(株)ビジネスプラスサポート 代表取締役 藤井 美保代 氏
	16:00～17:00	■プレゼンテーションスキル ・ビジネスプレゼンテーションのポイント ・プレゼンテーションのスキルアップ	(有)中小企業診断所 代表取締役所長 米田 明 氏 (株)ビジネスプラスサポート 代表取締役 藤井 美保代 氏
【課程4】 11月7日(土)	10:00～17:00	■会計・税務・会社設立の基礎知識 ・起業時の経理のやり方 ・事業に係る税金、起業時の届出書類 ・会社の種類、個人と法人の違い ■ビジネスプランを数字で表す ・予想損益計算書の作り方 ・資金計画の立て方 ・ビジネスプランに必要な数値計画の作成	京都御池税理士法人 代表税理士 福島 重典 氏
【課程5】 11月14日(土)	10:00～13:00	■起業家の広報・宣伝術 ・「商品やサービス」を的確に売するための効果的な方法を学ぶ	(有)ブルーム 代表取締役 松尾 裕司 氏
	14:00～16:00	■Web戦略 ・Webサイトの役割と目標 ・Webサイトの制作と公開 ・Webサイトの運営とPDCAサイクル	エムエスギア 代表 仲 博司 氏
	16:00～17:00	■知的財産権 ・著作権、商標権等について知っておきたいこと	京都国際特許事務所 所長弁理士 小林 良平 氏
【課程6】 11月21日(土)	10:00～12:00	■創業体験談とパネルディスカッション ・起業家グループKyotoEggsメンバーや起業経験者を交えたパネルディスカッション	(有)テクノクリエイト 代表取締役 井上 忠男 氏他
	13:00～17:00	■ビジネスプランのプレゼンテーション ・プレゼンテーションとバトルクレイン・プロジェクトスタッフによる多方面からのフィードバック	有限責任事業組合 バトルクレイン・プロジェクト
【課程7】 11月28日(土)	10:00～16:30	■ビジネスゲーム“バトルクレイン・経営者版”体験実習 ・今までの学習成果をもとに、各期の決算処理までやって業績を競う ■事業計画の発表とバトルクレインの総括 ・企業経営の重要ポイントの理解	有限責任事業組合 バトルクレイン・プロジェクト
	16:30～17:00	■閉講式	
	17:30～19:00	■受講生交流会 〈受講生同士及び講師との交流、先輩起業家の苦労話などを聞く機会を設定し、起業にとって大変重要なネットワーク構築の支援を行う。参加者実費負担〉	

●嶋岡 正一さん(平成19年12月 工務店開業)

平成19年の秋に起業家セミナーを受講して、本当に良かったです。

平成20年1月から、戸建て・マンション住宅のリフォームを中心に起業する予定で、得意先企業にご挨拶に伺った際に、担当者の方に事業計画書を提出しなさいと言われ、大変困りました。そんな時に「起業家セミナー」を知り受講しました。

セミナーでは、事業計画書を作成するために必要な知識・スキルがわかりやすく構成されており大変勉強になっただけでなく、事業の方向性がより明確になりました。この完成した事業計画書が、現在でもいろいろな場面で大変役に立っています。また参加者、講師の先生、スタッフ、先輩起業家の皆さんと交流する機会がたくさんあり、今でも皆さんと一緒に勉強し、交流をさせていただいています。

このセミナーに参加して、多くの人に出会い、たくさんの方々にお世話になりました。ありがとうございました。

嶋岡工務店

京田辺市興戸南鉾立149-12

TEL 0774-65-3100

URL <http://www.shimaoka-koumuten.com>



●高橋 厚子さん(平成21年9月 開業予定)

平成19年に起業家セミナーに参加しました。毎週土曜日6回の開催でしたので、仕事をしていても、無理なく続けることができたと思います。講師は、自ら起業されている方々ばかりで、現実味があり、また、バトルクレインと言うビジネスゲームは、ビジネスの厳しさを疑似体験できる絶好のツールでした。

さて、私が起業(独立)したいなと真剣に考え出したのが、このセミナーの一年半くらい前になります。その当時は、居宅介護支援事業所の介護支援専門員(ケアマネジャー)をしていました。まずは、ケアマネジャーとして独立する。その上で、資格(看護師・保健師・社会福祉士・主任ケアマネジャー・認知症ケア専門士)と経験をフルに活かせる、私だからこそできるビジネスを考えたい。そのための手順を、このセミナーで学ぶことができました。そして平成21年9月に、社会起業家としてスタートします。

この先不安になることはいっぱいあるかと思いますが、そんな時はこのセミナーを通して知り合った方々を頼りに、みなさまに支えていただきながら頑張りたいと思います。これからもよろしくお願いします。ありがとうございました。

保健師事務所「えがお」

H21.9.16 開所予定で準備中!

京都市中京区西ノ京冷泉町35-8

TEL 075-811-6999

まどかケア・プランニングえがお内
(留守中は転送電話で対応します)

FAX 075-432-7321



保健師が、ご本人またはご家族と共に、インフォームド・コンセントなどの病状説明に同席します

【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



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

リング 京都産業21環の会(KSR)が総会と記念講演会を開催

2009年6月11日(木)、新・都ホテル(京都市南区)において、京都産業21環^{リング}の会(KSR)の平成21年度定期総会及び記念講演会を開催しました。KSRの事業計画、講演の要旨についてご紹介します。

〈KSR平成21年度事業計画〉

●総務・広報

- ・ 総会開催／記念講演会実施
- ・ 理事会等諸会議の開催(理事会は原則隔月で第二水曜の開催)
- ・ 展示会への出展(異業種京都まつり、京都ビジネス交流フェア等)
- ・ 広報紙 KSR TIMESの発行(年2回)
- ・ KSRホームページ活用等

●研修・交流事業

- ・ キラメキ交流サロン(膝詰め交流シリーズ) 年2回程度
- ・ 同 上 (ミニキラメキ) 随時

●企業連携グループの活動

- ・ 既存グループ活動のさらなる活性化
最適モノづくりグループ、プロモーションサービスグループPS21、食の事業化「京都ネイチャー倶楽部」、maaff工房、知恵の会、若年者就労支援グループ
- ・ 新規グループの立ち上げ促進

●北部地域事業

- ・ 北部キラメキ交流サロン 年1回
- ・ その他の研修・交流事業

※事業の詳細については、ホームページ、メールなどでその都度お知らせします。

記念講演会では、真言宗総本山 東寺(教王護国寺)の教化部長 土口哲光師^{きょうけ つちぐちてつこう}を講師にお迎えし、厳しい経営環境にあっても、経営者として、人として大事にすべき徳目の紹介や、「四苦八苦」を乗り越えて生きること等について、ご講演いただきました。

「仏教」と「経営」では直接関係が無いように見えますが、生きる(生かされる)ことの素晴らしさや尊さについてのお話は、企業経営にも通じるものがあり、参加者は皆真剣に耳を傾けていました。また、講演会の後の交流会では、土口師を囲みながら懇親を深め、会員同士の交流も盛んに行われていました。



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>

記念講演

「お前はお前で丁度よい」

プロフィール

1940年に神戸市西区の真言宗御室派長福寺に生まれる。63年、高野山大学文学部仏教学科卒業。宗教新聞社「中外日報社」入社。79年、同社取締役・大阪支社長、本社局長歴任。97年、同社を円満退職。東寺・教化部長に就任し現在に至る。真言宗布教連盟常任理事。



真言宗総本山 東寺(教王護国寺)
教化部長
土口 哲光 師

●無財の七施

お釈迦様が2500年前に説かれた、私たちが進むべき道、大事にすべき徳目です。

- ①眼施……………優しい眼差しですべてに接する。
- ②和顔悦色施…にこやかな笑顔で接する。
- ③柔軟施語……………優しい言葉で語りかける。
- ④身施……………言葉だけでなく身体で丁寧に示す。
- ⑤心施……………和やかな善心で接する。
- ⑥牀座施……………座席を譲る。
- ⑦房舎施……………家を開放し休養してもらう。

この無財の七施が基本にあれば、どこでも人と和やかに暮らしていけます。

●四苦八苦とは

生・老・病・死の4つの苦しみに、以下の4つを加えたものです。

- ①愛別離苦……………愛するものと別れなければならない苦しみ。
- ②怨憎会苦……………憎い人、嫌な人とも会わねばならない苦しみ。
- ③求不得苦……………いくら求めても欲しいものが得られない苦しみ。
- ④五蘊盛苦……………五体(身体)から自然に湧き上がる苦しみ。

これらを称して四苦八苦と言います。この中から自分の苦しみを分析して、少しでも苦しみを乗り越えていくことが大事です。

●ある女性の壮絶な人生

人生でさまざまな苦しみを一挙に背負いながら、乗り越えた人もいます。今からお話しする方の生涯を、皆さんの生き方の参考にされたいと思います。

17歳の時、大阪・堀江の6人斬り事件により養父に刀で両腕を切り落とされた「大石よね」という人のお話です。

よねさんは旅芸人の一座に入り巡業を重ねながら、死ぬことと手のないことばかり考えていましたが、ある日カナリアがくちばしだけで雛を育てる姿を見て、私にはまだ口があると気づき、いろはから習い、口で絵を描き、観音經の写経も出来るようになりました。

●高野山で得度

よねさんは、事件の犠牲者を弔うため、生き仏と言われた高僧に出家得度を申し出ました。この時、よねさんは「順教(じゅんきょう)」という僧名をもらいました。その後、順教は京都市山科区の勤修寺境内に身体障害者等のための福祉施設を設けます。ここはのちに佛光院と名を改め、新たにお寺を建てました。

●いかに人の役に立つか

順教は、「比べるということが一番あかんのやで。人と人も比べたらあかん」とおっしゃいました。また「頑張れや、頑張れや。あんたは両腕も体もあるんやから、人のために使いや。人のお役に立ちや」という順教の聲が私には聞こえる気がします。結局人間は、いかに人のお役に立つかが大事だと思います。

最後に、仏様のこんな言葉を紹介します。「丁度よい。お前はお前で丁度よい。」

お大師さまと同行二人の人生。丁度よくないはずがありません。丁度よいのだと思えたら、身も心も安らかな日々が続きます。

【お問い合わせ先】 (財) 京都産業 21 連携推進部 企業連携グループ

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

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～

平成20年度「京都中小企業優秀技術賞」を受賞された企業の概要及び開発された技術・製品等について、「京の技シリーズ」と題し、代表者や技術者のお話をうかがいます。



▲代表取締役社長 金山 隆 氏

【第3回】株式会社 金山精機製作所

『大電力モーター制御用半導体外装部品』

●当社の事業内容

当社は半導体製造設備部品、パワーデバイス関連部品の加工、注油機の製造などを行っています。

創業は昭和25年です。当時はセラミックメーカーとして紡績用の糸道を製造していました。しかし、糸道関係の仕事がコストの安い海外メーカーに流れて激減したのをきっかけに、金属加工分野にシフトしました。私の父と一緒に当社を興した現会長が金属加工出身で、この分野の経験があったからです。当初は船舶エンジン用注油機のパーツを加工していましたが、後に組立や検査、出荷まで当社が一貫して行いOEM供給するようになりました。現在も、主力事業のひとつとして当社ブランドで製造しています。

近年、新興国の台頭で金属加工にもプライスダウンの波が押し寄せてきています。私はもうひとつ大きな事業の柱が必要だと判断し、平成9年に超精密鏡面加工に着手しました。ところが初めはなかなかうまくいきません。どうしても加工表面にキズがついてしまうのです。原因は空気中の見えないゴミでした。そこでクリーンルームを設置して外気が入らない状態で加工したところ、うまく行ったのです。この時、技術だけでなく設備環境の大切さも実感しました。

それから数年後に、縁あってパワーデバイス関連の仕事をいただき、当社の加工がお客様の高い評価を得ました。以来、当社のコア技術である超精密鏡面加工を用いたパワーデバイス関連が注油機に並ぶ主要事業となっています。素材選定から切削、加工まですべて社内で行い、一貫した生産プロセスを保証することでお客様の信頼を得てい

ます。

●受賞技術について

今回受賞した技術は、高速鉄道や鉄鋼圧延、中東の石油パイプライン圧送用モーターに使われる高信頼性半導体パワーデバイスの外装パーツです。このパワーデバイスは圧接型IGBT（絶縁ゲート型バイポーラ・トランジスタ）と呼ばれるものです。IGBTは、高耐圧で、大電力を制御する半導体素子です。

日本の高速鉄道や中東の石油パイプラインは、長期にわたる信頼性が要求されるので、モーターを制御するIGBT及び外装パーツにも信頼性が必要です。この外装パーツは、素材がレアメタル系です。この素材は、シリコンと非常に相性がよく、素材として最適です。この素材に0.5ミクロン以下の鏡面加工を施して高い平面度を与え、製品の信頼性向上に大変役立っています。

最も困難だったのは素材の加工です。この素材は硬くて割れやすいため、加工に全く適していないのです。しかし、我々はありとあらゆる加工フローを試し、その結果、クラック（割れ）の起こらない加工法の開発に成功しました。クラックが無いことを保証できる工程を開発したことで、お客様にも非常に喜んでいただきました。

今回の受賞は大変励みになりますね。我々が行ってきたことが評価されて、世の中のお役に立てたことが何よりもうれしいです。

●今後の抱負

今回の技術開発は当初、採算を度外視したものでしたが、別途基礎体力を守るだけの仕事を確保し、会社として売上げを維持していたことで、あきらめずに開発に注力できました。中小企業の経営は我慢が大事。決してあきらめないことで、ここまで企業体質を向上させてこられたのだと思います。

今後も社会に役立つために、環境への取り組みに力を入れていきます。低炭素社会の実現、エネルギーの効率化、地球環境を汚さないということを目指し、現在さまざまな商品開発を行っています。今後、環境提言型の会社になり、社会に貢献できる商品を送り出し、皆様が喜んでいただけることを第一に考えていきたいと思っています。



▲社屋外観

技 術 者 の 声

社長付 D.E.T 工学博士 鮫島 幸治 氏

私は以前、半導体メーカーに務めていました。定年退職後、たまたま金山精機製作所に入社して社員にアドバイスしているうちに、社長の誘いにより当社で勤務することになりました。既に70歳を超えていますが、朝から晩まで夢中で機械いじりをしています。

今回の技術は平成13年に開発に着手し、商品化は平成17年です。苦労した点は、やはり特殊素材の加工です。この素材は加工が非常に難しいですが、これに最高の加工を施してやろうという情熱が、この技術開発を可能にしたのだと思います。本当によくやったなと思うくらい、いろいろなフローを試しました。山ほど失敗を繰り返しましたが、それらすべてが貴重な経験であり当社のノウハウに

なっています。結果的に、絶対にクラックが入らないラインを作り上げたことが、当社の自信と信頼につながったと思います。

工場長 野添 義一 氏

私も以前は半導体メーカーにいました。定年退職後、社長の人間性に惹かれて勤務させてもらうことになりました。

私はこの生産ラインの標準化を担当しました。この仕事は、私の人生の中で五本の指に入るほどやりがいのあるものでした。同じ製品を同じ品質で作り返すという標準化の実現によって、会社にそして次世代に財産を残すことができましたと思います。研究開発は先の見えない部分がたくさんあります。しかし、まずは見えている範囲まで進むことが大事で、そうするとその先が見えてきます。これが研究開発の面白さだと思います。

当社のような町工場の魅力は、少人数でも一人ひとりの社員が幅広い仕事をこなせる点にあります。その意味で、当社にとっての最大の強みは「人」です。私の使命は、部下のレベルを伸ばし、この人が辞めたら損失が大きいと言える人材を育てること、そして思いやりを持って社員と接することだと考えています。



▲「人とモノを大事にする」という共通の価値観を持つ金山社長(中央)と鮫島(左)、野添(右)両氏

会社概要

- 会 社 名：株式会社 金山精機製作所
- 所 在 地：〒607-8322 京都市山科区川田清水焼団地町4-9
- 設 立：昭和25年
- 代 表 者：代表取締役社長 金山 隆
- 資 本 金：1,000万円
- 事業内容：精密部品加工

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、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)



創業・新事業目指す法人・個人のみなさんを支援いたします 中 信 ベンチャーローン

《お使いみち》

- 研究開発資金、事業展開に必要な運転資金・設備資金
- 新事業開始にともなう起業家創業資金

中信ベンチャーローンにて対応可能な先

- 中小企業創造活動促進法(※)に基づく「事業計画」の認定を受けた方
- 中小企業新事業活動促進法または中小企業経営革新支援法(※)に基づく「経営革新計画」の承認を受けた方
- 中小企業新事業活動促進法に基づく「新連携事業計画」の認定を受けた方
- 中小企業地域資源活用促進法に基づく「地域産業資源活用事業計画」の認定を受けた方
- 京都府中小企業応援条例に基づく「研究開発等事業計画」の認定を受けた方
- 京都府ベンチャー企業目録委員会からの「Aランク」の認定を受けた方
- (財)京都市中小企業支援センターが実施する企業価値創出支援制度に基づく「オスカー認定」を受けた方
- 立命館大学からの「研究契約書」の発行を受けた方
- 以下のインキュベーション施設に入居の方で入居日以降3年間を経過していない方
 - ・「京都大学連携型起業家育成施設」(通称：京大桂ベンチャープラザ「北館」)
 - ・「立命館大学連携型起業家育成施設」(通称：立命館大学BKCインキュベータ)
 - ・「京都新事業創出型事業施設」(通称：クリエイション・コア京都御車)
 - ・「同志社大学連携型起業家育成施設」(通称：D-egg)
 - ・「京都桂新事業創出型事業施設」(通称：京大桂ベンチャープラザ「南館」)
 - ・京都府「はんなりベンチャーセンター」インキュベートルーム
 - ・龍谷大学エクステンションセンター・レンタルラボ
 - ・京都工芸繊維大学インキュベーションセンター
 - ・宇治ベンチャー企業育成工場
 - ・枚方市立地域活性化支援センターインキュベートルーム
- 上記の他、当金庫が将来性・成長性ありと認める方

(※)現在、中小企業創造活動促進法に基づく認定及び中小企業経営革新支援法に基づく承認は、法律の改正により行われていません。ただし、法律改正施行日の平成17年4月13日以前に知事の認定・承認を受けている方は、平成22年4月12日までの間、本ローンの対象となります。

- | | |
|----------|--|
| 1. ご融資金額 | ・一企業1億円以内(無担保扱いは2千万円以内) |
| 2. ご融資期間 | ・運転資金：7年以内(元金据置2年以内可)
・設備資金：10年以内(元金据置2年以内可) |
| 3. ご融資利率 | ・変動金利：新長期プライムレート即時運動型 |
| 4. ご返済方法 | ・「毎月元金均等返済方式」または「毎月元利均等返済方式」 |
| 5. 担 保 | ・担保もしくは保証協会保証必要。ただし、無担保扱いも可 |
| 6. 保 証 人 | ・法人：代表者1名(無担保扱いの場合社内保証人1名追加要)
・個人：法定相続人(無担保扱いの場合別途事業従事者1名要) |

※お申し込みに際しましては、当金庫所定の審査をさせていただきます。
審査結果によってはご希望にそえない場合がございますのでご了承ください。
※店頭「説明書」をご用意しています。金利情報・返済額の試算等詳しくは窓口またはフリーダイヤル(通話料無料)0120-201-959(受付時間9:00～17:00(当金庫の休業日は除きます))、FAXフリーダイヤル 0120-201-580(当金庫営業エリアのみ)までお問い合わせください。



京 都 中 央 信 用 金 庫

お客様の
声トヨタ生産方式を目指し
高品質な製品をより早くより安く!

萬工業株式会社
代表取締役 城代 高典 氏

所在地 ● 舞鶴市字別所288-1
TEL ● 0773-77-0821
FAX ● 0773-77-0866
業 種 ● 金属部品加工

●事業内容

当社は、自動車等に使われる焼結金属部品の精密加工を行っています。焼結金属とは、金属の粉末を焼き固めたもので、非常に耐久性に優れた素材です。取引先はトヨタ自動車系列の粉末冶金製品を扱う株式会社ファインシンターのみです。自動車用部品関連では、エンジン用バルブシート、ショックアブソーバー部品、ハブ・トランスミッション部品などを、また、鉄道車両用部品では、新幹線車両のパンタグラフ用の部品加工も行っています。

当社は1961年に京都市山科区で創業しました。創業時は工業系の商社でしたが、私の父である先代社長が技術力の必要性を感じ、1966年に金属部品加工部門を創設。自動車関連分野の成長を見越して、旧・日本粉末合金株式会社(現・株式会社ファインシンター)に何度も足を運んで営業活動し、取引を開始させていただきました。1973年滋賀県草津市に、1981年に舞鶴市に移転し現在に至ります。

●トヨタ生産方式によるもの作り

我々金属加工業は在庫を低減し、より早い対応でお客様の満足を得ることが大事です。その究極のかたちが、徹底したムダの削減と効率化に基づくトヨタ生産方式だと思います。私は10数年前にこのシステムについて勉強させていただく機会に出会いました。もちろん、これは非常に奥深いシステムで簡単に遂行できるものではありません。しかしこのシステムによるもの作りを目指すことで、高品質・高精度な製品をより早くより安く作ることができると確信を持ちました。

当社は、トヨタ生産方式に近づくための施策として「品質方針」を掲げています。従業員一人ひとりが顧客重視の認識を持

ち、個人の技術力を向上させ、一層の顧客満足を推進するものです。当社の加工した製品は、トヨタ自動車の部品として国内を始め、世界に輸出されます。それだけに不良品の流出は許されず、多くの人々に安全な車に乗っていただかなければなりません。つまり、我々は製品に対して責任を負い、社会に貢献しなければならないのです。

また、当社は「環境方針」を掲げて環境保全及びその継続的な改善に努めています。例えば、冬場はコンプレッサの廃熱を社内に取り入れ、エアコンをほとんど使いません。また、使用済オイルをろ過・分離し再利用するなど、油類の無駄も減少させています。

●不況の時こそチャンス

設備貸与制度を利用したのは今回が初めてで、導入したのは立形マシニングセンターです。当社はマシニングのノウハウが手薄であり、不況で時間の余裕があるこの時期に技術力の向上を目指して導入しました。このような不況時における設備投資には、当然のことながら迷いはありましたが、京都産業21北部支援センターで開催しているさまざまな技術研修に参加したことが、日頃できない事をこの時期にすべきだと思う私の気持ちを後押ししてくれました。低金利でのリースというのも助かります。不況の時期を、逆にチャンスの時期に変えていきたいですね。

また、この制度利用の他にも、他企業の事例を紹介いただいたり、是非訪問したいと思っていた企業の工場見学希望も叶えていただきました。

●今後の抱負

当社は、製造業にとって最も大切なことは、製品を通してお客様に喜んでいただくことだと考えます。高品質・高精度であることは当然であり、重要なのはいかに良い製品を早く安く作るかです。今後も工夫と努力を積み重ねていきます。

厳しい時代ですが、人様に喜んでいただくことを実践できれば先は必ず見えてくると思います。自己満足では先は見えません。社員が今も私についてきてくれるのは、同じ思いでいてくれるからかも知れませんね。



▲今回導入した立形マシニングセンター

【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

未来ってどうなっているんだろう?

空飛ぶ車、ロボット、飛び出す映画…。

私たちの仕事は電子部品というタネを、
エレクトロニクスの世界に送り込むこと。

つまり、あなたが想像する豊かな未来を実現すること。

携帯電話、カーナビ、パソコン…。

ほら、ちょっと前に想像していた未来が、

もう今は実現されているでしょう?

私たちの創る小さな部品は、未来の始まり。

小さな部品で、エレクトロニクスの世界に

たくさんの花を咲かせていきます。



ムラタの部品が
未来を創る。

Innovator in Electronics

muRata
村田製作所

株式会社村田製作所 本社：〒617-8555京都府長岡京市東神足1丁目10番1号 お問い合わせ先：広報部 phone:075-955-6786 http://www.murata.co.jp/

「IT経営診断事業」のご案内

関西イノベーションパートナーシップ事業

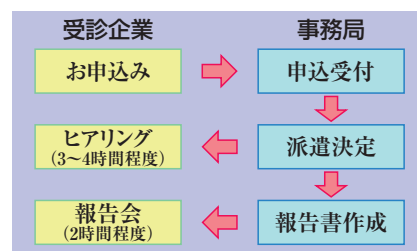
主催：近畿経済産業局、財団法人 関西情報・産業活性化センター
財団法人 京都産業21
協力：協同組合 戦略プランナー21



当事業の目的は、中小企業の方の現状業務や企業環境などを**無料で訪問・診断**することにより経営課題を抽出し、課題解決のためのアドバイス及び課題解決のためのIT化の提言をすることにより、中小企業の競争力、IT活用力の向上を目指すものです。

対象企業
・ 京都府内に本社もしくは事業所をお持ちの中小企業者 ・ 経営課題解決により競争力を向上したい、IT活用により売上向上、コストダウン、業務効率向上、管理レベル向上などを行いたい ・ また、現在の情報システムが上手く機能しているかなどが知りたい中小企業の方
事業の進み方
ITコーディネータが診断希望企業様に訪問し、現状をヒアリングさせていただき、概略のIT経営診断報告書を作成します。その後、報告会で診断企業の現状の課題、課題解決への提言、IT活用提言などを差し上げます。単なるIT活用だけでなく、経営的課題、業務的課題の解決方法も提言させていただきます。その上で、IT活用できるケースがあれば、IT活用の提言もさせていただきます。（※フローは右図参照。） 〈報告書の内容(予定)〉 ・ 経営環境(業界、競合、技術、人員、業務的)の分析 ・ 現状の経営課題、業務的課題 ・ 経営課題、業務的課題の解決方向提言・IT活用の可能性、活用できるITの概要と効果

募集企業数	6社
募集締切	平成21年9月30日(水) ※募集企業数に達した場合、期日前に締切らせていただきますので、ご了承下さい。
お申込方法	下記から、申込書をダウンロードの上FAXいただくか、メールフォームにてお申込下さい。 URL: http://www.ki21.jp/rips-kansai/it_sindan/ FAX: 075-315-9240



IT経営診断事業のフロー

RIPs関西(関西イノベーションパートナーシップ)とは?

関西イノベーションパートナーシップは、経済産業省が推進する「地域イノベーションパートナーシップ」の関西圏における事業です。関西経済の担い手である中堅・中小企業のITによる経営力強化、およびITベンダーのIT供給力強化を実現するために近畿経済産業局、関西イノベーションパートナーシップ推進本部(財団法人関西情報・産業活性化センター)が推進する事業です。

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

TEL: 075-315-8848 FAX: 075-315-9240
E-mail: kaikaku@ki21.jp



1989年に全国初の民間運営による都市型インキュベーション施設として誕生して以来、創造的な研究開発環境や各種サービスの提供および産学公の交流を通じ、地域の産業発展・活性化に寄与してまいりました。

そして、まちびらき20年を迎え、伝統と先進を融合した新しいビジネス環境となる9号館と京都市産業技術研究所の複合棟を建設いたします。

京都リサーチパークはこれからも新産業創出拠点を目指し続けます。

創造を育むビジネス空間 京都リサーチパーク



快適なレンタルスペースを提供 様々なインキュベーション機能
オフィス・実験研究スペース 成長企業支援
会議施設 産学公連携



京都リサーチパーク株式会社
〒600-8815 京都市下京区中堂寺栗田町93 TEL 075-322-7800
www.krp.co.jp

