

# クリエイティブ京都 M&T

Management & Technology for Creative Kyoto

Sept. 2010

09

No.059

## CONTENTS

- P.1** 平成22年度「きょうと元気な地域づくり応援ファンド」助成事業の決定
- P.3** 京都ビジネス交流フェア2011「ものづくり加工技術展」出展者募集
- P.4** 京都ビジネス交流フェア2011『近畿・四国合同緊急広域商談会』発注メーカー募集
- P.5** 起業家セミナー
- P.7** 第14回異業種京都まつり ～夢の実現!広げよう新たな連携と交流～
- P.8** 中小企業の支援事例
- P.9** 京都産業21環の会(KSR)記念講演会
- P.11** 設備貸与制度
- P.13** 京都発!我が社の強み
- P.15** 研究発表会・技報のお知らせ
- P.16** 技術情報
- P.17** 中小企業ものづくり力向上講座
- P.18** 社団法人発明協会京都支部京都発明協会
- 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

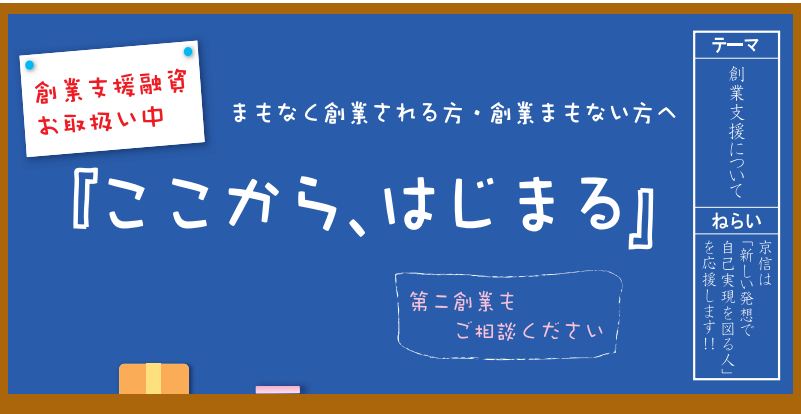
# 平成22年度「きょうと元気な地域づくり応援ファンド」助成事業の決定

京都都府及び(財)京都産業21におきましては、平成20年度に創設した「きょうと元気な地域づくり応援ファンド」(総額50億円)の運用益を活用した助成事業の公募を行ったところですが、次とおり平成22年度助成対象事業を決定しました。今後、各事業者において、地域課題の解決に向けた事業等を実施することとしています。

1 募集事業:府内の各地域では少子高齢化・過疎化の進行、経済活力の低下等厳しい状況にある中で、地域の様々な資源を活用した創業や経営革新を支援し、地域力の再生に結びつけていくための事業を募集。

2 採択件数:40件

地域	事業実施市町村	事業者名	代表者名	事業概要	分野等	交付額(千円)
丹後	宮津市	磯野開化堂	磯野 徹男	丹後の里山の味覚をそのままアイスにしよう!プロジェクト。丹後の規格外農産物をアイスクリームとして有効活用。特産品として、商店街の活性化につなげる。	商店街	2,200
丹後	宮津市	株式会社大村工務店	大村 利和	干物で実績ある木炭熟成乾燥法により、丹後有害獣ジビエ(猪・鹿肉)を活用したセミドライという新分野の食品開発、販路開拓を図る。	食品	2,500
丹後	京丹後市	有限会社松田精工	松田 和広	農業用マルチシート穴開用農機具「定植用目印穴あけ機 あけ太郎」のプロモーションツールの製作及び販路開拓を図る。	ものづくり	2,200
丹後	京丹後市	株式会社高蔵	大下倉和彦	京都の伝統素材、染織技術を新たな組み合わせで世界にアピールする部屋履きデザイン地下足袋「チリメン足袋」の製造、販路開拓を行う。	伝統産業	1,700
丹後	京丹後市	和商店	才本 和子	「こんにやく」で地域再生〜本物の味に復活をかけて〜プロジェクト。地元産の蒟蒻芋を使用し、乗原地区伝来の手作り手法でこんにやくを生産。本物の味と生産農家の普及を図り、新産地化を目指す。	食品	2,500
丹後	与謝野町	クスカ株式会社	楠 泰彦	オールハンドメイド・in丹後 世界に向けて発信!!プロジェクト。手織りの技術にこだわり、今のライフスタイルにあったおしゃれなネクタイ、スカーフ等KUSUKAブランドの確立を目指す。	伝統産業	1,300
中丹	舞鶴市	株式会社エコ・ビータ	下野 邦夫	高齢技術者を活用した、「高齢者世帯」「共働き世帯」対象のハウスクリーニング、住まいメンテナンス、水まわりなど暮らしの面倒にきめ細かくサポートすることを事業化し、地域福祉に貢献する。	福祉	2,500
中丹	福知山市	三和タオル製織株式会社	藤田 文昭	個別のオリジナルタオル製品ニーズに対応して、小ロットでの刺繍加工に対応し、幅広い商品展開を行い、新しいタオルのニーズを開拓する。	ものづくり	2,700
中丹	福知山市	ピュアウェディング	氷見 弘美	京都府北部地域の女性経営者育成プロジェクト。意欲ある女性を対象にセミナー開催、開業フォローアップ、商店街空き店舗への誘導を行い、自立した女性の増加と商店街の活性化を図る。	商店街	1,000
南丹	亀岡市	株式会社温水器センター	岡田 信敏	省エネ設備として定評のあるエコキュートを、海岸塩害地での井水・温泉水にも対応でき、業務用給湯設備としての性能を持たせた商品として開発し、大幅なCO <sub>2</sub> 削減とトータルコストダウンに貢献する。	環境対策	2,500
南丹	南丹市	ニシオサプライズ株式会社	西尾 晴夫	沖繩リゾートには南国風東屋がなく、京都美山の茅葺き技術を持ち込み、北山杉丸太、美山の木工技術を用いた「南国風茅葺き東屋」を製造し、販路開拓を図る。	伝統産業	1,900
南丹	京丹波町	Happy Dog Life株式会社	古代 裕人	愛犬家が安心して犬と遊ぶ場「KYOTANBAドッグフィールド」を整備し、ドッグスポーツの大会や各種イベントの誘致を行うとともに、地域イベントの企画を行い、観光振興を図る。	観光	2,700
山城	八幡市	特定非営利活動法人エクス・クラメーション・スタイル	田中 純輔	福祉施設が連携して施設商品を強化し、魅力的な商品を社会へ発信する仕組みを構築する。東京での販促、各種の認定にチャレンジし、知名度の向上と販促体制の確立を図る。	福祉	1,200
山城	京田辺市	スポーツ京田辺	岡本 康志	成績中位以下の学力不振の生徒は、通常の塾では対応していないため、個々に意欲向上を測定し、個性に応じた学習方法を提供するサービスの開発を行う。	福祉	1,000
山城	京田辺市	農家レストラン 樺	樺井 由美	京都府南部の食材を活用し、美しい丘陵地帯にレストランを出店。美味しく、楽しく、心地よい五感を通して食を知るレストラン、地方色豊かなフレンチの提供を目指す。	観光	3,000



**テーマ**  
創業支援について

**ねらい**  
「新しい発想で自己実現を図る人」を応援します!!

京信は「新しい発想で自己実現を図る人」を応援します!!

**●お申し込み** 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(最長約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22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22年4月1日~平成23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22年4月5日現在】

地域とともに

コミュニティバンク



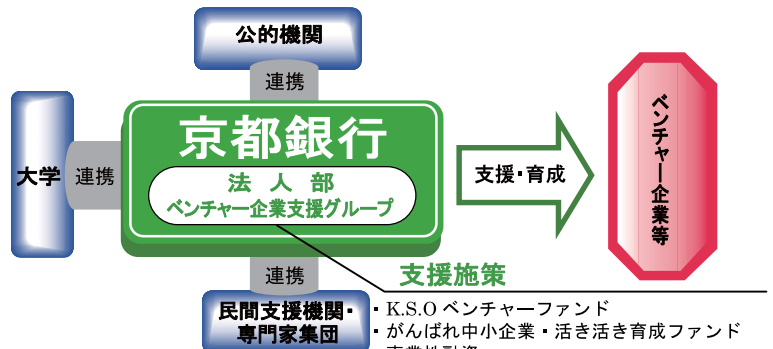
平成22年度「きょうと元気な地域づくり応援ファンド」助成事業の決定

地域	事業実施市町村	事業者名	代表者名	事業概要	分野等	交付額(千円)
山城	精華町	合資会社文化財復元センター	大隈 剛由	蛍光線分析装置を導入し、黒ずんだもの、傷んだ文化財をデジタル画像として往事の姿に復元するサービスを高度化して、貴重な歴史資産を広め、観光振興に役立てる。	観光	3,000
山城	精華町	株式会社グローバルファンドライナー	鈴木 範彦	グリーンパワーに不可欠な太陽光発電(電池)を実現するため、高効率、大容量バイパスダイオードの開発を行い、生産体制の確立、販路開拓を行い、環境対策に寄与する。	環境対策	2,500
京都乙訓	長岡京市	株式会社ジュノー	木村 秀司	鎧の技法を取り入れ、「和柄・和風」でない、「伝統技術・思想」をアパレルに落としこんだ新・京都アパレルブランド「coolkyoto(クール京都)」の展開を図る。	伝統産業	2,700
京都乙訓	北区	株式会社ミハラコーポレーション	和家 雄二	京都生まれの和風の車止めで、エントランスに新しい日本美を創出。車止めは、従来機能優先であったが、立方体収納可能ステンレスという特性を生かし、デザイン性に優れた提案を進める。	ものづくり	2,500
京都乙訓	上京区	有限会社横山竹材店	横山 富男	竹材は、消防法により建築内装材に使えなかったが、新開発の準不燃竹を使い、新しい「和」のモチーフを取り入れた内装の提案を行い、竹の市場開拓を図る。	伝統産業	1,000
京都乙訓	左京区	もみ・に・行っく	後藤 祥子	出町商店街において、視(聴)覚障がい者によるマッサージサービスを開業。企業の福利厚生とタイアップして、デリバリー型サービスもを行い、経営の安定と商店街の活性化を図る。	商店街	1,000
京都乙訓	中京区	株式会社吉岡甚商店	吉岡 信昌	京の町家で展覧会一町家が滞り、しばし京都人・プロジェクト。伝統ある町家を修復活用し、伝統工芸作家等に利用いただくギャラリー、宿泊施設として開業する。	観光	1,000
京都乙訓	中京区	有限会社ソフーズ	関 佳彦	京都国際マンガミュージアムで、マンガと食文化の融合を図り、子供から大人まで楽しめるレストラン(マンガメニューの提供)、朝市の開催、低価格でユニークな結婚式などを提供し、観光振興を図る。	観光	1,800
京都乙訓	中京区	有限会社フロント	武村 章夫	子育て中の母親と子供が同時に来店し、施術を受けられるKID'S&MAMA美容室の設置。乳幼児を抱える母親が、おしゃれを楽しむことを可能にすることにより、子育て支援を行う。	福祉	2,700
京都乙訓	中京区	株式会社坂ノ途中	小野 邦彦	農業・化学肥料無施肥で生産した農産物を、極力中間マージン、コストを省き、意識の高い消費者に直接アクセスするプロジェクトを創業。食品流通の活性化を目指す。	食品	2,000
京都乙訓	中京区	株式会社京都紋付	荒川 徹	京黒紋付染の独自技術を駆使した黒染めジーンズなどのブランド「BL-WHY」を立ち上げ、こだわりの洋装アイテムの製造、販路開拓を行う。	伝統産業	2,000
京都乙訓	中京区	Happy Beauty Project	三田 果菜	抗がん剤の副作用や脱毛症等による脱毛で悩む方のためのトータルビューティーケアサポート。ウィッグ(髪)や美容術で深刻な悩みを和らげることににより福祉向上を目指す。	福祉	1,200
京都乙訓	東山区	株式会社松斎陶苑	安田 久世	清水焼にLEDをあわせ、ほんのりと明かりが漏れる今までにない京焼清水焼の「和モダン」なあかり商品を開発し、販路開拓を図る。	伝統産業	1,000
京都乙訓	東山区	小町家	田中 正恵	古川町商店街にある京町家を活用し、一棟貸を行うとともに各種イベントを企画、来街者を増やし商店街を活性化。WEBでレンタル町家を積極的に広報し、幅広く集客を図る。	商店街	1,800
京都乙訓	下京区	株式会社マイファーム	西辻 一真	「はたけ再耕プロジェクト」～中古農機具のレンタル事業～。離農者から農機具を買い上げ、新規就農者に貸して、初期投資を下げ、農業への敷居の高さを解消する。	環境対策	1,000
京都乙訓	下京区	株式会社宇佐美松鶴堂	宇佐美直秀	文化財を守る心と技～ふれあい体験館～プロジェクト。文化財修復の現場を見学、また表装及び修復技術の一端を体験することを通して、国内外の観光客を集客し、観光振興を図る。	観光	1,000
京都乙訓	下京区	上羽絵惣株式会社	上羽 豊	ネイルが流行の中、化粧弱者の女性を元気にする有機溶剤フリーの胡粉ネイルカラーの販売促進。日本画絵具の伝統色でパリエーションを増やし日本の色彩美を普及させる。	伝統産業	2,700
京都乙訓	下京区	さらざん	重 陵加	日本ではなじみの少なかった洋風そばの活用で新しいそば食品の開発を始める。ガレット、シフォンケーキなど京都ブランドのそば食品を開発。そばメニューカフェを開業する。	食品	3,000
京都乙訓	下京区	株式会社高岡	高岡幸一郎	職人仕立てにこだわった京座布団を活用した日本人独自のくつろぎスタイル「床座」と低く暮らすライフスタイルを再発見させるため、イベントを実施し、普及啓発を図る。	観光	1,000
京都乙訓	下京区	株式会社フィルノット	本田 壽子	光ファイバーを敢えて側面発光させることにより、照明装飾装置として新たな可能性を目指す。刺繍の技法を装飾照明に活用し、省エネ照明装置の普及を図る。	ものづくり	600
京都乙訓	下京区	食一	田中 淳士	漁港では、食味はいいが、見栄え等の問題で地元以外流通しない魚が多い。こうした魚を取り上げ、「漁師が食す旨い地魚「海一流」ブランド」を創出し、漁業活性化を図る。	食品	1,700
京都乙訓	下京区	有限会社キュアリンクケア	谷口 知子	企業の次世代育成支援(特に男性支援)に貢献する研修アンテナプロジェクト。女性の産産期支援は定着しつつあるが、男性の支援は未着手であり、福利厚生として市場開拓を図る。	福祉	1,000
京都乙訓	南区	川並鉄工株式会社	川並 宏造	切削加工とデザインCADを応用した3D金属パネル制作と販売。写真画像やCAD画像を大型金属パネルに削り出し、視座に運動し、ハイライトが移動する感動的な表現方法とパネルの商品化を図る。	ものづくり	2,000
京都乙訓	南区	株式会社井六園	井上 祐	京都独特の炒り番茶を本格復活。大型ティーバッグで使い易く、エコでヘルシーなうえ、美味しく飲み易い番茶を開発。ペット茶でなく本物の茶を飲んでいただき、1,200年の文化の風味で全国販路開拓を図る。	食品	1,000
京都乙訓	南区	株式会社カスタネット	植木 力	ソーシャルバスケット(社会貢献Webショッピングサイト)構築による贈答商品販売。「大切な日」をお知らせするコミュニケーションツールからの誘導により、花、文房具等を中心に販路開拓を図る。	福祉	2,500
40事業者						74,600

## 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。



- #### 支援施策
- ・K.S.Oベンチャーファンド
  - ・がんばれ中小企業・活き活き育成ファンド
  - ・事業性融資
  - ・「京銀活き活きベンチャー支援ネットワーク」の活用
  - ・各種支援機関紹介
  - ・ビジネスマッチング
  - ・セミナーなどの開催

飾らない銀行  
**京都銀行**

お問い合わせは

**京都銀行 法人部**

ベンチャー企業支援グループ

TEL.075(361)8600  
FAX.075(351)8341

## 京都ビジネス交流フェア2011 「ものづくり加工技術展」出展者募集

出展申込締切日 **2010年9月30日(木)** **間もなく締切です。**

京都府と財団法人京都産業21では、京都パルスプラザ(京都府総合見本市会館)において「京都ビジネス交流会フェア2011」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。

新規取引先の開拓や、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/bp2011/shutten\\_boshu/](http://www.ki21.jp/bp2011/shutten_boshu/))をご覧ください。

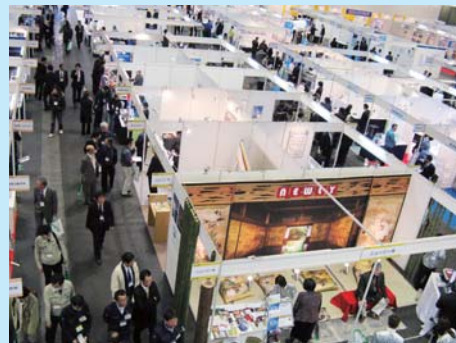
**会 期** 平成23年2月17日(木)～18日(金) 午前10時～午後5時

**会 場** 京都パルスプラザ(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

**募集規模** 150小間



【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

## SCREEN

現代のデジタル社会を支え、今なお進化を遂げるエレクトロニクスの世界。

最先端の半導体、液晶パネル、インクジェット印刷など

さまざまな分野で私たち独自のテクノロジーが息づいています。

技術開発への飽くなきチャレンジと地球環境に優しいモノづくりを通じて、

人々の快適な暮らしをサポートしたい ——。

私たちは、大日本スクリーンです。



大日本スクリーン製造株式会社

〒602-8585 京都市上京区堀川通寺之内上る4丁目 [www.screen.co.jp](http://www.screen.co.jp)

# 京都ビジネス交流フェア2011 『近畿・四国合同緊急広域商談会』発注メーカー募集

「京都ビジネス交流フェア2011」において、今回初の試みとして、近畿・四国の11府県が合同で商談会を開催することになりました。京都府単独の開催ではなく、広域的に取り組むことにより、今なお厳しい経済状況に置かれている中小企業の新規取引先開拓を支援します。

一度に近畿・四国の優秀な中小企業と数多くの出会いを提供できる、これまで以上に有益な場になると考えています。

つきましては、新規外注先開拓の場、将来に向けた情報収集の場として、ぜひ、ご参加ください。

**会 期** 平成23年2月17日(木)～18日(金)午前10時30分～午後4時30分  
※17日、18日いずれか1日のみの参加も可能です。  
面談時間：1社あたり15分(5分休憩)

**会 場** 京都パルスプラザ(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24日(水)

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

## 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/

# 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、起業家セミナーを開催します。起業支援関係で全国各地において活躍されている増田紀彦氏にご講演いただくほか、豊富な内容で経営に必要な基礎的知識と実践力を身につけていただきます。

**開催日時** 平成22年10月16日(土)～11月27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(先着順)

**申込締切** 平成22年10月1日(金)必着

**受講料** 無料

詳細はこちらから [http://www.ki21.jp/information/entre\\_semi/2010/](http://www.ki21.jp/information/entre_semi/2010/)

平成22年度起業家セミナーカリキュラム		
月日	内容	講師
【課程1】 10月16日(土)	■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	
	■基調講演 起業成功の原動力は「知恵」と「つながり」!	一般社団法人 起業支援ネットワークNICe 代表理事 増田 紀彦 氏
	■ビジネスゲーム“バトルクレイン・起業家版” ・チーム対抗で企業経営(仕入、生産、販売など)を実践学習 ■“バトルクレイン”で学んだことの振り返り(グループ討論) ・経営者としての長所や弱点に気づき、自己の学習目標を明確にする	有限責任事業組合 バトルクレイン・プロジェクト
	■受講生交流会(17:30～19:00) 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23日(土)	■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 ・ビジネスプランの書写真を作成 ■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
	■起業家の広報・宣伝術 ・「商品やサービス」を的確に売るための効果的な方法	(有)ブルーム 代表取締役 松尾 裕司 氏
【課程3】 10月30日(土)	■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
	■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	京都国際特許商標事務所 所長弁理士 小林 良平 氏
【課程4】 11月6日(土)	■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
	■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
【課程5】 11月13日(土)	■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とは ・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
	■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6】 11月20日(土)	■創業体験談とパネルディスカッション ・起業家グループKyoto eggs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	(株)テクノクリエイト 代表取締役 井上 忠男 氏他
	■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27日(土)	■ビジネスゲーム“バトルクレイン・経営者版” ・今までの学習成果をもとに、財務諸表を作成しチームで業績を競う ■“バトルクレイン”で学んだことの総括 ・事業計画の検証と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
	■閉講式	
	■受講生交流会(17:30～19:00) 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、起業にとって重要なネットワーク構築の支援を行う<参加者実費負担>	

●定久佳世さん(平成21年5月 イベントカフェ開業)

平成20年度起業家セミナーに参加させていただきました。  
参加して感じた事は、このセミナーは非常に実践的だということです。最終ゴールは、自分のビジネスプランを絞り込み、それを事業計画書の中的確な形で集約することでした。資金調達からHP開設の知識まで、起業に必要な様々な分野の内容で構成され、最終的に起業には不可欠な事業計画書をつくる所まで導いてもらえる、また、ビジネスプランのプレゼン、先生方のフィードバック、セミナー受講後の個人面談など、手厚いサポートを受けられる、というプログラムでした。

講師の方々が、自らも起業されている各分野のエキスパートなので、専門分野の知識に加え、ご自身の体験談も交えて、より実践的なアドバイスをいただけたのも良かったです。

私自身、セミナーが終わってほどなく物件が見つかり、教えていただいた事をそのまま実践に移し、無事開業する事が出来ました。セミナーを通じて沢山の方々に出会い、またお世話になりました。本当にありがとうございました。

CAFÉ FROSCH(カフェ・フロッシュ)  
京都市上京区七本松通五上ル東柳町557-7  
TEL 075-205-2703  
URL <http://www.cafe-frosch.com>



●中川 義文さん(平成20年3月 不動産管理業開業)

私はあるメーカーに勤務していた頃に、父の経営する学生マンション、駐車場管理、その他の管理の受託を引き継ぎ、今後はこれらの事業を会社として承継していくと法人設立を計画しました。勤めている頃から不動産管理業に必要な関連業務は勉強していましたが、会社勤務では、合理化により事業を縮小することで企業の存続を図る仕事が多く、事業拡大に必要なノウハウの蓄積等、攻めのアイデアが具体化しないことが悩みでした。

セミナーの開講時点では、すでに起業していましたが、会社全般の前向きな運営について再度学びたいと思い参加しました。カリキュラムは多岐に渡っており、経営に必要な多くの分野を学びました。特に「ビジネスプランの策定(環境分析)」は役立ちますし、「Web戦略」は今後の展開に必要です。また受講生の方と交流会等で、出会いの機会を得たことに感謝しています。さらにセミナー終了後個別相談の機会を得て、今一番必要なことの相談ができ、アドバイスをいただいたことは今でも大いに役立っています。

これからも多くの人に出会い、将来につなげたいと思っています。ありがとうございました。

株式会社ナカヨシ  
京都府京田辺市三山木八反坪60  
TEL・FAX 0774-62-0787

昨年度の講義風景



【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/](http://www.pasona-kyoto.co.jp/)

株式会社パソナ京都

京都本社 TEL.075-241-4447  
京都市下京区四條通堺町東北角四條KMビル4階  
滋賀支店 TEL.077-565-7737  
草津市大路1-15-5ネオオフィス草津

# 第14回異業種京都まつり

## ～夢の実現!広げよう新たな連携と交流～

### テーブル交流会 出展者募集!

一昨年の世界同時不況以降、業績の回復が顕著な大企業に対し、中小企業の回復の足取りは未だ重い状態にあると言われてています。こうした状況の中、異分野の企業が持つ技術力、マーケティング力、情報などの経営資源を相互に活用しあう「異業種交流・産学公連携」は、困難な社会・経済情勢を乗り越えていくうえで重要な経営戦略の一つとなります。

また近年、農林水産業と商工業(ものづくり、流通、サービス等)との連携(農商工連携)による新たな事業創出も活発になってきています。

こうしたさまざまな異業種の交流活動を促進するため、幅広い分野の企業や異業種交流グループ等の技術や製品、サービス等の発表の場、また市場開拓、ビジネスパートナー発掘の場として「第14回 異業種京都まつり」を開催しますので、この機会にぜひご出展いただきますよう、ご案内申し上げます。

**日時** 平成22年10月27日(水) 10:00～17:00(テーブル交流会 10:15～)  
**会場** 京都全日空ホテル(京都市中京区堀川通二条城前 TEL 075-231-1155)  
[交通・JR京都駅から車で15分/地下鉄東西線「二条城前」駅から徒歩1分]

**内容** テーブル交流会  
・異業種交流グループ及び企業等の新商品・新技術・サービス等の発表の場  
・市場開拓、ビジネスパートナー発掘の場  
＜展示できる商品・カタログ・パネル等でPRを行っていただきます。＞

#### 同時開催

・講演会 ・農商工連携 事業認定事例紹介 ・情報交流懇親会(有料) 等

**出展料** 20,000円/小間  
\*なお、出展に電気及び通信回線(無線LAN)を使用される場合、別途料金(工事費・使用料等)が必要となります。(電気5,000円、通信回線実費)

**申込締切日** 9月24日(金) \*80小間になり次第締め切ります。

**申込方法** 下記URLから「出展申込書」をダウンロードのうえ、FAXにてお申し込み下さい。

詳細はこちら [http://www.joho-kyoto.or.jp/~igyoushu/matsuri2010/boshuu\\_index.html](http://www.joho-kyoto.or.jp/~igyoushu/matsuri2010/boshuu_index.html)



【お問い合わせ先】 (財) 京都産業 21 連携推進部 企業連携グループ

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

## 二条城のほとりに、寛ぎがある。



古都の風情薫る  
二条城を正面に、  
気品と優雅さの精神で  
皆様をお迎えいたします。

旅の疲れを忘れさせる  
ゆとりの寛ぎをお約束。  
サロンのような安らぎを  
ご満喫いただけます。



和・洋・中・鉄板焼など  
彩りゆたかに勢揃い。  
味の贅、時の贅を心ゆくまで  
ご堪能ください。

二条城のほとりに  
**京都全日空ホテル**  
<http://www.ana-hkyoto.com>

ご予約・お問い合わせは ☎(075) 231-1155

地下鉄東西線「二条城前」駅 2番出口より徒歩1分

**シャトルバス運行中** JR京都駅八条口 → 京都全日空ホテル 毎時00、15、30、45分 (8:00～19:45)  
京都全日空ホテル → JR京都駅八条口 毎時05、20、35、50分 (8:05～19:50)



# 中小企業の支援事例

平成21年度の地域力連携拠点事業において、国の農商工等連携促進法(以下「農商工連携」)による商品開発等の事業認定を受けた企業の支援事例をご紹介します。

## 【企業概要】

企業名: (株)Food Editors(フードエディターズ) (京都市伏見区) 代表者: 新村みち子 資本金: 300万円 従業員: 2名  
支援内容: 紅映梅を使用した“無塩梅干し風”「特許出願製法塩分ゼロ梅」の事業化に向けた取り組みへの支援

## 【支援の背景】

日本の食卓には欠かせない梅干しは健康成分が豊かであるが、一方で食品の中でも健康を阻害する可能性が高い塩分の存在がある。そこで、料理研究家でもある同社代表者は、不可能と考えられていた「梅と塩」を切り離す事で健康成分を確保しつつ、味覚調整が自由に出来る新しい梅を開発した。

また、更に研究を重ねた結果、加工製法の汎用性が高いことが判明し特許出願。その後、特許流通アドバイザーに相談したところ、事業化を勧められ、法人設立した。

さらに、具体的に開発・事業化を進めて行く上での支援施策を探すため、当財団への相談があった。同社の熱意と努力と創意工夫で新商品が開発されたものであり、今後事業化が見込めると判断し、農商工連携の認定に向けて、(独)中小企業基盤整備機構との連携のもと支援を開始した。

## 【課題】

生産、利益計画等の分析や原料である梅を安定して供給する連携先の農家の模索など、事業計画への落とし込みを行うには整合性等の面から見て不安定な計画内容であった。

## 【支援内容】

- 農商工連携計画書の落とし込みに関する課題(市場性、商品名の特許出願等)についての調査・分析及び計画書づくりに向けて助言・指導を実施。
- 農商工連携に精通した専門家の派遣による生産、利益数値計画等の事業計画書の落とし込みへの助言・支援。
- (独)中小企業基盤整備機構のプロジェクトマネージャーとの連携による、事業計画の妥当性、販売計画等のビジネスプラン策定に対する支援。
- 商工会議所の経営支援員と連携して加工場の整備プラン関係及び資金計画について支援体制を組み、事業の整合性を図る。

## 【事業者の声】

申請書作成、農業者との協定書締結、加工場整備計画、資金計画等を通じて農商工等連携事業計画全体の経営計画をまとめあげることができ、支援を頂いたコーディネーター、専門家の先生に大変感謝しています。また、(財)京都産業21の支援が充実していると感じています。現在、事業計画の実施に向けて取り組んでおり、実現に向けて更なる支援をお願いします。

当社については、農商工連携の計画認定後の事業の立ち上げについて、現在、京都中小企業応援センター事業によりコーディネーターの助言、専門家の派遣等による支援を実施しています。

京都中小企業応援センター事業では当財団と京都府商工会連合会、京都商工会議所、(財)京都高度技術研究所、京丹後市商工会、長岡京市商工会の6つの機関で構成する京都中小企業応援センターにより、中小企業が抱えている経営革新、地域資源プログラム活用、農商工連携、創業、IT活用による経営管理、知的資産経営の諸課題について、専門家の派遣、コーディネーターによる支援を行っていますので、お気軽にご相談下さい。

京都中小企業応援センター事業の詳細については当誌5月号をご覧ください。



「特許出願製法塩分ゼロ梅」の試作品

原料梅「果肉の多い紅映梅(べにさし梅)」

【お問い合わせ先】 (財) 京都産業21 お客様相談室

TEL: 075-315-8660 FAX: 075-315-9091  
E-mail: okyaku@ki21.jp

おかげさまで70周年  
一緒がうれしい  
On Your Side 70th

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**

- 中小企業新事業活動促進法に基づく「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」の承認を受けた方
- 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」の承認を受けた方
- 京都府中小企業応援条例に基づく「研究開発等事業計画」の承認を受けた方
- 京都市ベンチャー企業目利き委員会からの「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BKIC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))
  - ・京都府けいはんな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

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連動型
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)

※お申し込みの際には、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。  
※店頭にて「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

# リング 京都産業21環の会 (KSR) 記念講演会

平成22年6月17日、京都センチュリーホテルにおいて「京都産業21環(リング)の会(KSR)定期総会が開催され、その後記念講演会が催されました。講演会の講師は「大河ドラマ税理士」の山本泰三氏。満員の会場に音楽が流れ、スライドが映される中で講演が始まり、ユニークな視点と口調に講演中は笑い声が絶えず、楽しみながらも気づきの多い時間となりました。その講演内容をご紹介します。

## “大河ドラマ”でマーケティング!? ～『龍馬伝』から見える売上アップへの道筋～

### プロフィール

1972年、大阪市生まれ。近畿税理士会城東支部、TKC近畿大阪会城北支部所属。中小企業の黒字化・経営革新を唱え、『大河ドラマで気づくマーケティング』セミナーが好評。正しいよりも楽しいを信条とするユニークな税理士。無料メルマガ「知ってみると面白い『会計』の仕組み」発信中。  
<http://yamamotokaikei.tkcfn.com/pc/>



山本会計事務所  
税理士  
やまもと やすぞう  
山本 泰三 氏

### ●大河ドラマを見る視点—USP(独自の価値)で時代を切り開いた龍馬

この20年ほどで120万社の企業が消滅し、今ある企業も70%が赤字です。しかし、会社のバランスシートや損益計算書をどんなに見ても、そこに改善手段は載っていません。あるのは数字だけで、「売れない原因」は載っていないのです。そして、変化のスピードが早い現代のビジネスに大事なものは感性だと思います。本日はNHK大河ドラマを参考に、どうしたら感性が磨かれるのかという視点で考えてみたいと思います。

今年大河ドラマは『龍馬伝』です。坂本龍馬が活躍した当時は様々な思想がありましたが、幕末を生き残った人というのは皆、自分の思想を変えていった人たちです。それは、国を良くすることが目的で、思想はその手段だからです。目的と手段を履き違え、

最後まで変わらなかった人は途中で倒れてしまいました。ですから皆さんも、柔軟に主張や考え方を変えていいのです。

また第1話で、龍馬が乙女姉さんに「どうして目くそは目頭から出るのかのう」と言うセリフがあります。くそは尻から出るものだから、目くそが出る方を目頭ではなく目尻と言わなければおかしいと言うのです。常識にとらわれず、常識を疑う視点がとても大事だと思います。

龍馬は、敵対していた薩摩と長州の同盟を成功させます。このとき、同盟した方がお互いに利益がある、お互いに利用価値があると言って説得しました。龍馬の原動力は「理ではなく利」。これが龍馬の「独自の価値」、つまりUSP(Unique Selling Proposition)です。あなた自身やあなたの会社にしかない価値=USPを持つことで、価格競争をする必要がなくなります。

薩長同盟以前の「まだ、なんちゃあ(何も)成し遂げて」いなかった頃の龍馬は、自分のUSPを見つけるために、日本のあちこちへ行っています。自分や自社の独自の価値が分からなかったら、じっとしているよりも動いた方がいい。行って、見て、経験することによって少しずつ気づく。行った先々の人たちが教えてくれる。僕はこのような視点で大河ドラマを観ています。

### ●大河ドラマのヒットの要因—いかに分かりやすく価値を伝えるか

『天地人』や『篤姫』もヒットしましたが、このことから織田信長や豊臣秀吉など、商品力のある人物を扱わなくてもヒットは飛ばせるということが分かります。最近の大河ドラマのヒット要因は、ずばり脚本、シナリオだと思います。つまり、「伝え方」。その商品の価値をいかに分かりやすく伝えるか、という視点が大変なのです。

【事例①】あるスキンケア・サロンの事例です。分かりにくく入

世界のゲーム、モバイルをもっと楽しく、豊かに!  
私たちはエンタテインメントの未来を創造する  
受託開発の専門企業です。

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、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)



りづらかった入り口にボードを置き、「まゆ美人になりましたよ。まゆは顔の額縁です。印象の80%はまゆで決まりますよ」と書きました。そして、店内の写真を貼り、「今なら525円。商品をお買い求めの方は無料です」。さらに、「外の黒板見たよ、試したい!」と言ってお入りください。ここまで分かりやすくて、それまで新規のお客様が月に1、2名だったお店が、1日に1、2名となりました。

【事例②】ある花屋さんが、バレンタインデーの商品として、花にチョコレートとシャンパンを組み合わせ、「ヨーロッパでは、花、チョコレート、シャンパンが愛の三大ギフトと言われていきます。あなたの本気が伝わる最高の恋をギフト」というポップを貼りました。これが圧倒的に売れました。

【事例③】富士フィルムの化粧品「アスタリフト」。なぜ富士フィルムが化粧品なのか、という疑問への答えがホームページでしっかりと説明されています。

どんなに素晴らしい商品やサービス、お店、会社であっても、その価値を伝えなければ、お客様にとっては存在しないのと同じことです。価値を伝えるとは、お客様に“買う理由”を教えるあげるといことです。

●“買う理由”とは一ライフタイムバリューで考える

僕がとても大事にしている概念にLTV、ライフタイムバリュー(=顧客生涯価値)があります。1回顧客になった人は最終的にどれくらいのお金を落としてくれるのか。大河ドラマで言えば、1回観た視聴者はどのくらい見続けるのか、ということです。例えば、ある子ども写真館の客単価が平均2万円、2年に1回来店し、利用年数は8年とすると、総額は8万円。この8万円がLTVとなります。今すぐ8万円の商品を買わなくても、このお客様は8年かけて8万円を落としてくれる。そうすると、新規顧客を獲得するコストは8万円より小さければOKと考えられます。もしかしら、8万円以上でもいいのかもれません。そのお客様が友達に教えるでしょうし、子どもが二人いれば、二人目には獲得コストがかかりません。

【事例④】新しくオープンした写真館です。子どもの自然な表情に徹底的にこだわり、住宅のモデルルームを利用して「自宅」のような写真館にしたのです。そして、七五三の撮影を4500円で打ち出しました。当然、1件4500円では利益は出ませんが、1回でも来店すれば「こんなにも自然な表情が撮れるのか」と、

すぐに人気の写真館になりリピーターが増え、売上も増えました。【事例⑤】中央市場にあるマグロの卸屋さん。まれに市場見学などの個人客に販売することがあり、その来店者に、おいしい生マグロのサンプルをお届けしますというDMを送りました。ある申し込み者にサンプルを送ったところ、指定日に不在だったため後日もう一度、新しいサンプルを送りました。すると、不在のお詫びと送り直してもらったことへのお礼の手紙が来ました。他のお客様からも「おいしかったよ」、「またお願いします」といった感想のFAXがどんどん届くようになり、新たな客層を獲得しました。

【事例⑥】もう一つ、写真館のチラシを紹介します。着物姿のお父さんが、同じく着物を着た3歳の息子を持ち上げ、二人ともすごくいい笑顔で見つめ合っています。キャッチコピーは「大きくなったら一緒に飲もう。男同士の話をしよう」。お父さんや「うちのお父さんと子どもを撮りたい」と思う奥さんのハートをわしづかみです。こんなにかっこいい写真を撮ってもらえるなら、ぜひ行きたい。これが“買う理由”なのだと思います。

●大河ドラマの情報発信一常に発信し、価値を届け続ける

NHKは、『龍馬伝』の放送1年前にまず作品名だけを発表しました。次に主役、それから配役、いよいよ撮影開始と、次々と情報を発信しました。そのうえ、来年の大河ドラマについても早々と発表しています。ところが最初に発表されたのは、作品名でなく脚本家でした。「作品は未定ですが、脚本は『篤姫』の田淵久美子さん。どんな作品を書くか楽しみです」という告知でした。『江～姫たちの戦国～』という作品名、つまり商品力は二の次で、どのように伝えるか、ということがとても大事だということです。

その商品の価値がお客様の期待値を上回っているときしか、お客様は商品を買いません。売る視点よりも買う視点に立ち、大河ドラマのように常に発信し続ける、価値を届け続けること。発信し続ける限り、すぐに売上が伸びなくても、それは不況ではなく、利益の出るスピードが遅くなっているだけなのです。価値を届け続ける限り、お客様との関係性ができ、必ずリピートしてくれます。ですから価値を伝えるための感性を磨き、たくさん引き出しを持ってください。そして、あなたのUSP、独自の価値にぜひ気づいていただきたいと思います。

【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

**ISHIDA**

イシダの4インチラベルプリンタ

ハイクオリティラベルプリンタ

BP-4000 Series

※RoHS 指令対応



▶ 高速・高画質・高印字品位プリントを実現

パーソナルラベルプリンタ

L-1000 Series

※RoHS 指令対応



▶ 必要なとき、その場で、即プリント

自動ラベル印字貼付機

L-2000 AT Series



▶ 工具レスのメンテナンス作業を実現

株式会社イシダ

本社 / 京都市左京区聖護院山王町44番地 TEL.(075)751-1686(直) 〒606-8392

東京支社 / 東京都板橋区板橋1丁目52番1号 TEL.(03)3962-6201(直) 〒173-0004 URL <http://www.ishida.co.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、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。

財団ホームページでも制度のご紹介をしています。→

京都産業21

検索

## 〈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ため、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	<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%    6年 1.592%</b> <b>4年 2.296%    7年 1.390%</b> <b>5年 1.868%</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)



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、2010年10月、新しいビジネス環境となるKRP9号館と京都市産業技術研究所の複合棟をオープンいたします。



建物用途：商業・事務所  
構 造：S造、一部SRC造、RC造  
階 数：地上7階 地下1階  
建築面積：3,456m<sup>2</sup>  
延床面積：24,011m<sup>2</sup>  
空 調：個別空調、冷暖フリー  
電源容量：ワンフロア50VA/m<sup>2</sup>(階全体)  
セキュリティ：非接触型ICカード錠、  
24時間365日有人管理  
(面積は京都市産業技術研究所含む)

## 2010年10月、京都市サーチパークにKRP9号館オープン

[www.krp.co.jp/bldg9](http://www.krp.co.jp/bldg9)

快適なレンタルスペースを提供  
オフィス・実験研究スペース/  
貸会議室・ホール/データセンター

様々なインキュベーション機能  
成長企業支援  
産学公連携

### 京都市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  
KRP 9号館のお問合せは TEL 075-315-9333 [www.krp.co.jp](http://www.krp.co.jp)