

クリエイティブ京都 M&T

Management & Technology for Creative Kyoto

July & Aug. 2011

07・08

No.069

CONTENTS

- P.1 平成22年度技術顕彰受賞企業紹介
- P.3 京都ビジネス交流会フェア2012の開催について
- P.4 IT講習会のご案内
- P.5 2011講演と交流のつどい
- P.7 北部企業紹介
- P.8 上海代表処だより Vol.4
- P.9 けいはんな支援企業紹介
- P.11 設備貸与制度
- P.13 京都発!我が社の強み—山藤織物工場—
- P.15 製品開発事例紹介—マイクロ水力発電装置
- P.16 食品現場での清浄度迅速測定法
- P.17 京都陶磁器釉薬セミナーの紹介
- P.18 京都府中小企業技術センターのセミナー、講習会等の紹介
- P.19 研究報告
- P.20 一般社団法人京都発明協会行事のお知らせ
- P.21 受発注コーナー
- P.23 行事予定表

京の技シリーズ

～技術開発に成果をあげ京都産業に貢献した中小企業の紹介～

平成22年度「京都中小企業優秀技術賞」を受賞された企業の概要および開発された技術・製品等について、代表者や技術者のお話をうかがいます。

【第2回】開明伸銅株式会社

「環境対応型鉛レス・カドミレスの伸銅異形棒」

●“異形の開明”として58年



▲代表取締役社長 岡村 圭一郎氏

当社は伸銅品とアルミ型材の押出(引抜)専門メーカーです。伸銅とは、銅と亜鉛の合金で、別名、黄銅(おうどう)・真鍮(しんちゅう)と呼ばれるものです。適度な強度と切削性を持ち、建材や電気・機械部品、自動車、鍵材など多岐に利用されているほか、黄金色の美しい色調と重厚な面持ちをあわせ持つことから、高級感のある雰囲気を出すことにも使われます。一方、アルミニウムも成型加工性に優れた金属であり、軽い、強い、電気・

熱をよく通すという特性から、輸送分野をはじめ、建材、装飾品、冷暖房装置、精密機器など幅広い分野で使われています。

創業は1952年。寺社が多い京都は、古くから伸銅のメッカで50年前には25社あったと聞きますが、多様な金属材料の登場によって今では5社となっています。なかでも当社は、創業期から規格・標準品以外の異形・特注品分野に特化していることが特徴で、黄銅異形棒を得意とします。一般に黄銅棒の96%は丸型で、残りの4%が四角、六角などですが、当社は四角、六角よりさらに複雑で特殊な形状を得意とするため、“異形の開明”とも呼ばれています。

●鉛レス・カドミレスの異形黄銅棒を開発

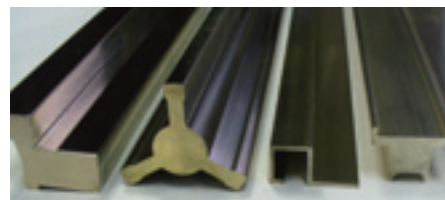
通常、銅合金の製造工程では加工性を高めるために鉛を混ぜま

すが、世界的な環境意識の高まりを受け、鉛やカドミウムを含まない「鉛レス・カドミレス」と呼ばれる銅合金が要求されるようになってきました。そこで当社では、鉛成分を0.1%以下、カドミウムを0.01%以下に抑制したうえで、従来品と同等の加工性を持つ鉛レス・カドミレス銅合金の開発を行ってきました。

鉛の代替物としてシリコンとビスマスがあり、これらの成分含有率を変えることで、加工性を変化させることができます。しかし、溶解と鑄造条件の微妙な違いによって材料組織が変化し、次工程である押出、その治具である金型の条件に影響を与えて、当社が得意とする複雑形状の異形棒の角部に割れなどを発生させてしまいます。その問題を解決するために溶解の工程から研究を重ね、複雑形状が押し出せる鉛レス・カドミレス黄銅棒の開発に成功しました。

●当社が作らなければ世の中に生まれない

10年程前、電機メーカーが主催する環境セミナーに参加し、環境対応製品の必要性を意識しました。しかし当社の場合、環境に配慮した製品を作るにも、それが異形棒でできなければ意味がありません。規格品ではなく、その都度異なるものを作るため、簡単には取り組みにくい。それが課題でした。また、開発を急がなくても会社の業務に支障はありません。通常の製品開発を最優先し、環境対応製



▲異形黄銅棒



薄膜技術で世界の 産業科学に貢献する

サムコは、薄膜技術のパイオニアとしてLEDやパワーデバイスなど、環境負荷低減に寄与するグリーンテクノロジー分野で積極的に事業展開を行っております。

今後も、信頼性の高い製品と独創的なプロセスソリューションを提供し、産業科学の発展と地球環境との共生に貢献してまいります。





サムコ 株式会社

www.samco.co.jp

本 社 〒612-8443 京都市伏見区竹田薬屋町36 TEL(075)621-7841 FAX(075)621-0936
東京・東海・つくば・仙台・広島・台湾・上海・北京・韓国・シンガポール・カリフォルニア・ノースカロライナ

品はつつい後回しになっていたというのが正直なところだ。

そのうち、ヨーロッパの規格では4%まで含有が認められている鉛について、アメリカで排除する動きが高まりました。異形の黄銅棒を日本で手がけるのは当社だけ。ということは、この分野の鉛レス・カドミレス製品は、当社が作らなければだれも作らない。そういう使命感もあって開発に着手したのが、6年前です。

とはいえ、当社に開発専門の部署はなく、最初は通常業務の合間に少しずつ、工場長や製造部のメンバー数名に指示して進めていたに過ぎませんでした。しかし、次第にお客様からも環境対応製品について引き合いが来るようになり、それに応える形で本格的に取り組んだのが2007年。今の時代に大学や研究機関で銅を研究する専門家は少ないため、業界の様々な先輩方を回って知恵を借りました。しかし、異形棒を作る技術は当社だけのものであり、最終的な材料と金型とのマッチングは独自に取り組むしかありませんでした。

●開発を後押しした「経営革新計画」

開発は、基本的には材料の配合成分を変えるだけですが、材料を金型に入れて押し出す際、丸や四角など単純な形なら押し出しても、特殊な形状だと構造の大きな部分と小さな部分では押し出す圧力が異なるため、押し出されるスピードが異なり割れてしまいます。これをクリアするためには、スムーズに押し出しができた流れのよい材質を開発する必要があります。ここが難しかった部分です。何度もテストをした結果、スクラップ廃棄した量は10トンにも及びます。鉛レスとカドミレスではそれぞれ配合も違うため、2つを同時並行で通常業務の合間に行うのは大変でした。

2008年に技術はほぼ完成しましたが、これでできた!との実感は乏しく、まだ改良の余地があると感じていました。そこで2009年の初め、リーマンショックで市場が停滞していたこともあり、京都産業21の協力のもと「経営革新計画」をまとめました。これが自社の技術や組織体制、事業展開を考え直す契機となり、以後は吉木(現・技術本部長)を中心とした開発体制をつくり、技術改良を進めました。当社の製品はほとんどが特注品ですから、お客様が希望される形状を実現するために金型や加工法をその都度検討します。そうしたノウハウが技術改良につながっています。

●環境対応+コストダウンで魅力増強

本製品に対する引き合いは増えていますが、通常製品との価格差があるため、即受注には結びつきません。世の中の景気状況を

みても環境対応というだけで売れることはないでしょう。今後は、環境対応は当然として、これを使えばコストダウンできるというような付加価値が必要だと思います。そこで現在、力を入れて営業展開しているのが、新製品の黄銅異形中空棒「ミトール」です。これは、従来お客様サイドで行っていた空間加工をすでに施しているため、難切削をする必要がなく、加工の工程・時間が短縮できます。従来材質と環境対応材質の両方を用意し、鉛レス・カドミレス製品を広める機会にしたいと考えています。

私は社長になって10年目。就任直後は、自分が社長になれば何かが変わると思っていて、横文字の経営スローガンを考えたりもしましたが、結局根付きませんでした。今のスローガンは「ええもんつくろう」。愚直、真面目、一生懸命といった開明伸銅のDNAこそ大事なものと気づきました。このスローガンは社内に根付き、日々の原動力になっています。これから10年かけて、開明伸銅のさらによりDNAを醸成していくことが私の目標です。

そして、海外展開も中期目標の1つ。活力あるアジアのほか、中東なども視野に入れていきたいと考えています。

技術者から一言

技術本部 部長 吉木 秀貴 氏

2009年以降、鉛レス・カドミレス伸銅異形棒の改良を担当。その過程では、組織写真や文献を見ながら、試作を繰り返しました。現在力を入れているのは、穴あき黄銅棒「ミトール」です。異形の中空材を扱うのは当社だけであり、コストダウンしてどれだけ世の中に広めていけるか、やりがいを感じます。中空材だけに安定的で耐久性が高い金型にすることも課題です。今よりさらに精度が高い材質を考えていきたいと思っています。



会社概要

- 会社名：開明伸銅株式会社
- 所在地：(本社) 亀岡市大井町並河3-10-1
- 代表者：代表取締役社長 岡村 圭一郎
- 資本金：9,000万円
- 事業内容：伸銅・アルミニウムの押出型材製造

【お問い合わせ先】 (公財) 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

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)



京都ビジネス交流会フェア2012の開催について

京都府と公益財団法人京都産業21では、平成24年2月23日(木)と24日(金)の2日間にわたり、京都パルスプラザ(京都府総合見本市会館)において「京都ビジネス交流フェア2012」を開催します。

同フェアは、京都産業活性化策の一環として開催するもので、今回で13回目となる「ものづくり加工技術展」や商談会、各種講演会、セミナーなどのイベントの開催を予定しています。



現在、京都府内の中小企業の加工技術や独自技術を展示し、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ける「ものづくり加工技術展」への出展企業を募集しています。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。

なお、詳しい開催概要・出展募集内容は同封のチラシまたは財団ホームページをご覧ください。

→ URL: <http://www.ki21.jp>

締切 平成23年9月30日(金)

- 1 日 時 平成24年2月23日(木)～24日(金) 午前10時～午後5時
- 2 会 場 京都パルスプラザ 京都府総合見本市会館 大展示場ほか
(京都市伏見区竹田鳥羽殿町)
- 3 主 催 京都府 公益財団法人京都産業21
- 4 出 展 料 1小間 6万円(W3m×D3m×H2.5m)※角小間希望は2万円増し。
- 5 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
- 6 募集規模 150小間
- 7 お問い合わせ先 事務局:公益財団法人京都産業21
(〒600-8813 京都市下京区中堂寺南町134)
事業推進部 市場開拓グループ
TEL:075-315-8590 E-mail:market@ki21.jp



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>



IT講習会のご案内

今年度のIT講習会は、WEBサイト作成系の講座を2つ、事務処理系の講座を6つ、プレゼンテーション系の講座を2つの計10講座を開講します。

- ・WEBサイトの作成、CSSを使ったアクセシビリティに富んだホームページの作り方
 - ・エクセル、アクセスの基本から関数、マクロまでの知識獲得
 - ・パワーポイントを活用した資料作りやプレゼンテクニックetc
- などに興味がある皆様の御参加をお待ちしています。

■講座名、開催日…下記の一覧をご参照下さい。

■講習時間…10時～17時

■講習会場…京都府産業支援センター2F・5F(京都市下京区中堂寺南町134)

■申込方法…締切日(各講座7日前)までに、会社名、受講者名、役職、E-Mail、電話・FAX番号を記載の上、FAX又はE-Mailにてお申込ください。

FAX:075-315-9240 E-Mail:kaikaku@ki21.jp

※WEB上での申込も可能です。WEBサイト http://www.ki21.jp/it/it_koushu/h23/

各定員10名

ご注意 ○申込者が定員を超えた場合、受講数が6名に満たない場合は参加をお断りする場合がございます。

○【応用】となっているコースはそれぞれのアプリケーションについて基本的な知識を有している方が対象となります。

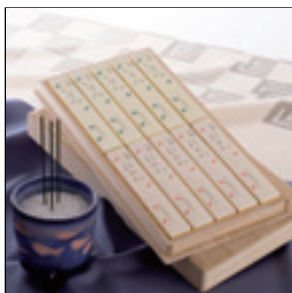
No	講座名	日程	受講料
1	ホームページ作成講座(使用アプリ:ホームページビルダー14) ホームページビルダーの高度な利用、WEBアートデザイナー、WEBアニメーター、CSS等について。実習を重視した実践的な講座を実施します。	7月14日(木) 7月15日(金)	一般10,000円 KIIC会員8,000円
2	HTML/CSS講座 HTMLとCSS(スタイルシート)を使ったHPの作成方法について学ぶ。WEBアクセシビリティに配慮した、標準規格に準拠した見栄えの良いHPの作成について。	7月28日(木) 7月29日(金)	一般10,000円 KIIC会員8,000円
3	Excel2007 入門講座 Excelの基本的な使用方法について学びます。	8月11日(木)	一般5,000円 KIIC会員4,000円
4	Excel2007 応用講座 基本的な知識を習得している方を対象に、応用活用とマクロ/VBAの基本について学習します。	8月12日(金)	一般5,000円 KIIC会員4,000円
5	Excel2007 ビジネス活用 関数テクニック講座 仕事に活かせる関数テクニックをわかりやすく解説。業務効率化に使えるビジネス向け講座。	8月25日(木) 8月26日(金)	一般10,000円 KIIC会員8,000円
6	Excel2007 マクロ/VBA講座 マクロやプログラミング言語「VBA」を活用して、さらに効率よく業務を進めるテクニックを習得。VBAの基本的な用語から、記録機能を使用したマクロの作成や編集、変数や制御構造、分岐処理など実践に近いデータを使用して解説。	9月1日(木) 9月2日(金)	一般10,000円 KIIC会員8,000円
7	Access2007入門講座 Accessの基本的な使用方法について学びます。	9月29日(木) 9月30日(金)	一般10,000円 KIIC会員8,000円
8	Access2007応用講座 基本的な知識を習得している方を対象に、応用活用について学習する。	10月13日(木) 10月14日(金)	一般10,000円 KIIC会員8,000円
9	PowerPoint2007講座 パワーポイントを使ったチラシやプレゼン資料の作成について学びます。	10月27日(木)	一般5,000円 KIIC会員4,000円
10	PowerPointを活用したプレゼンテーションテクニック講座 プレゼンに適した資料の作成や聞き手に伝わるプレゼンテクニックについて学ぶ。	10月28日(金)	一般5,000円 KIIC会員4,000円

【お問い合わせ先】

(公財) 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



— お盆に京銘香 —



香老舗 松榮堂

京都市中京区烏丸通二条上ル東側

TEL 075-212-5590 FAX 075-212-5595

www.shoyeido.co.jp

ご先祖さまと
暮らす一週間
懐かしいアルバムをひもとくと
思い出が時間の向こうから
語りかけてきます。
心をたどる、家族とのひとときを
京の香りとともに。

2011講演と交流のつどい

2011年5月23日(月)、京都府産業支援センターにおいて、京都府異業種交流会第32回総会に続いて開催された「2011講演と交流のつどい」基調講演の要旨をご紹介します。

基調講演

“すぐに使える”

「情報化時代の業績向上法」ー心理学を使った営業方法ー



プロフィール

中部大学経営情報学部教授 VMS 副センター長
京都大学 工学研究科 非常勤講師
工学博士 児玉 充晴 氏

1978年、京都大学工学部電子工学科大学院修士課程卒。日本電信電話公社(現NTT)に入社し、企業通信関係ビジネスを担当。

電電公社からNTTコミュニケーションズに変革していく過程での企業経験をもとに経営手法を教えている。

●人対人のコミュニケーション力の必要性

日本には、優れた技術があるのに収入に結びつけることが下手な企業が多いです。そこで、自社技術の換金法について中小企業400社にアドバイスした経験から、利益獲得の上手な手法を事例に基づいて解説します。時間の都合で、今回は私が行う業績向上法のわずかしこで紹介できませんが、ご質問・ご相談はメールで随時受け付けています。

私は工学部の大学院を卒業後、日本電信電話公社(現NTT)に入社しました。民営化したNTTコミュニケーションズのセールスエンジニアリング部長を最後に定年退職し、大学教授になった変わり種です。電電公社からNTTコミュニケーションズに変革していく過程での企業経験をもとに、働かない組織を動く組織にどう変えていくかの経営手法を伝えています。

情報化時代の今、インターネットが発明されて機械化され、営業は伝えることの単純労働から解放され、人対人のコミュニケーションが重要になりました。しかし企業の現場では、対人間の仕事が得意な団塊世代の社員が退職し、携帯電話にとらめっこするばかりの若い社員がどんどん入社してきて、大問題になっています。

営業人件費の分析結果を見ると、75%はホームページやパンフレットを高度化すれば削減可能な作業に費やされています。ウェブでできることを人間が行っており、これは人件費の無駄遣い。営業には、人対人の関係性を構築して「自分を売る」ための高度なコミュニケーションが必須であり、営業心理学の積極的な習得は若手にとって重要です。

●人間が営業作業をしてはいけない!

どんなによいものを作っても、それを伝えられなければ会社の業績は向上しません。まず必要なのは「営業活動の機械化」。第1段階は、買うかどうかかわからないお客様に対して広く薄く働きかけるリーンマーケティングです。一方的押し付けの「web1.0」ではなく、お客様の思考パターンに沿った答えを提供する「web2.0」でホームページを作ることが大切で、これに問い合わせ機能を設

ければ魚群探知機となって、大海原でお客様を見つけることができます。第2段階が派遣社員・アルバイトを使った「営業活動の前さばき」です。どうしても人が行かなければならない場合も正社員が行くと人件費がかかります。正社員は最後の最後、3層目です。この3層構造によって営業が効率化し、営業マンはスキルアップ活動に専念できます。営業マンは作業にかまけて、本来の営業の仕事から逃げています。この作業をどんどん取り上げる。私がNTTコミュニケーションズでこれを実行する前と後では、一人あたりの粗利が2,700万円から9,600万円に上がりました。3倍以上の効果です。

●伝える技術の改善ポイント

情報化時代の営業変革で大切なのは、お客様に情報を伝えるホームページの構造設計です。1番目は誰に伝えるのか。素人か玄人か、学生か主婦かで知りたいことも違う。ホームページ作成では、この人たちをそれぞれ満足させるトークページをどう作るかが重要です。知りたいキーワードを入れたら、それぞれを個別に満足させる情報がたくさん出てくるように作る。これを私は“くまでシステム”と呼んでいます。くまでのように様々なお客様を取り込むわけです。この仕組みで、従業員15名の板金会社のホームページを作ったところ、日本を代表する鉄鋼メーカーからアプローチがあり、年間12億円の直接契約を受注しました。

2番目は、商品を知ってもらうための3秒でわかるキャッチコピー。ここで失敗するとよい商品でも売れません。キャッチを作る際、自社のことを客観的に見るのはなかなか難しいですから、第三者の意見を聞くとよいですが、広告代理店に任せてはいけません。伝える技術は自社の生命線であり、第三者にはわからない部分です。

そして、3番目に金額の妥当性や商品の優位性を理解してもらい、4番目に購入してもらい、5番目に固定客になってもらうという流れです。

お客様は、「この会社は私にどんな価値を提供してくれるのか?」を知りたいのですから、自社のホームページやパンフに、自分の経営理念や自社の自慢したいことを書いてはいけません。経営理念・方針は、裏を返せば「経営者がいまだに解決できていないこと」です。

また、「やる気のある人を求む」という求人をよく見ますが、社員のやる気は会社の風土が引き出すもの。つまり、「私はやる気を失わせている経営者です」と書いているようなもので、自己満足の求人です。就職活動をする学生は、自分の人生を賭けられる会社かどうかを見ている。この会社でどのようにステップアップしていけるかを知りたいのですから、在職者のキャリアパス事例を載せると学生からの信頼を得やすい。給与や業績評価の規定をきちんと見

せないと採用ページは作れません。そのためには、社内の仕組みを徹底的に改善する必要があります。ホームページを作るということは、お客様の目で会社を見つめ直すこと。この点で、創業者である一代目社長より第三者的な目を持つ二代目のほうがホームページは成功しやすいのです。

●お客様の満足体験をホームページに

社長の過去の成功体験は、実は害になりやすい。いったん白紙にして、「自社の製品やサービスをお客様はどのように知って、なぜお金を払ってくれたのか」を、寝ても覚めても考えてください。昨日の注文はなぜ得られたのか。なぜ、たくさんある会社の中から自社を選び、命の次に大切なお金を払ってくれたのかを徹底解析なくてはいけません。これが一番重要なことで、そこがわからない限り、ホームページを作ってはいけません。

この部分を広告代理店に任せてしまうのは愚の骨頂であり、見た目はカッコいいホームページやパンフから、経営者の「お客様中心に考えられない愚かさ」や「劣等感の裏返し」をお客様は感じてしまいます。安易に「高品質、低価格、短納期」といった言葉を使うのは、情報化時代に乗り遅れた会社。たとえば、人はなぜ家を買うか。そこでくつろぐ自分の将来像にお金を出すのです。物件も気になるが、信頼できる会社かどうかを最も知りたい。だから、チラシに物件の見取り図を詰め込むよりも、実際に購入してご満足いただいたお客様の写真とコメントを入れるほうが信頼を得やすいのです。

●心理学を応用したケーススタディー

私の業績向上法では、心理学を応用します。たとえば、「特化した満足を得るためにお金を払う」という心理に即したロングテール戦略。市場全体に比べればニーズは小さいが、確実に需要があるジャンルに特化する戦略です。私の提案で、「花粉症対策住宅」に特化して伸びている住宅会社があります。また、ある布団屋さんに「布団屋」ではなく「安眠屋」になるようアドバイスしたところ、心身を癒やす照明やCDまで扱うようになり、遠方からお客様が集まる店に

なりました。工業化時代は「布団屋」のようにモノに「屋」を付けましたが、情報化時代は「安眠屋」のように効用に「屋」を付けるべきなのです。

また、コミュニケーション能力の向上にも心理学を活用します。たとえば、人とペースを合わせることで人の心に寄り添う「ペーシング法」。お客様が勘違いして怒っていたら、すぐに間違いを正すより、それに同調して話を合わせたほうがいい。当面は「そのとおりですね」と感情に寄り添い、感情が落ち着いてからこちらの話することです。ここでケーススタディーをしてみましょう。あなたは、ある中小企業の若手営業担当者として、お客様から自分の上司の悪口を言われたらどう対処しますか？ この場合、同調して上司の悪口を言うのもよくないですし、お客様の不満の原因を深く聞くのもよくありません。不満を話せば話すほど腹が立ってくるのが人間。お茶を濁して別の楽しい話題に切り替えるほうが得策です。私の社会人大学では、このようなケーススタディ法で若い社員のコミュニケーション能力向上研修を行っています。

●経営面での産学連携を!

私は、中部大学では大脳生理学や認知科学、社会心理学といった人間の基本行動に関する研究を行っています。この理論を応用して社会で実証実験したい大学と、収益向上を望む企業とが産学連携を行うのは、ふさわしいマッチングといえます。つまり、「儲け方」の産学連携です。たとえば、マンションの大家向けに空室対策を研究し、ソーシャルネットワークサービスのmixi(ミクシィ)を活用する方法を実践したところ、すぐに満室にすることができました。こうした産学連携の一環として、中部大学MBAでは無料個別企業相談をお受けしています。相談結果は特定企業名を抜いてMBAでの教材にさせていただくことが条件。過去、約400社からの相談実績があり、企業への出張講義も行っています。まずは大学にアクセスいただくことが、新たな企業生き残りの秘策になるかもしれません。遠慮は人生の大敵です!

◇ご相談先:kodama@isc.chubu.ac.jp (児玉)

【お問い合わせ先】 (公財) 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



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
- 京都市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
- 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・コア京都御幸)
 - ・「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))
 - ・京都府いはんば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
TEL 0120-201-959 [受付時間 9:00 ~ 17:00(当金庫の休業日は除きます)]
(フリーダイヤル、京都府および滋賀県、大阪府、奈良県のみ可能です)
FAX 0120-201-580 (フリーダイヤル、地域限定はありません)



京都 中央信用金庫

先端的モノづくり企業を支える プラスチック製精密部品の加工技術

京都府南部地域と比べて交通インフラをはじめとする経営や雇用の環境が厳しい北部地域において、自社の強みを生かし、将来の産業構造や顧客ニーズに備えて努力を続けている中小企業を紹介します。



浅井プラパーツ株式会社
代表取締役 浅井 英夫 氏

所在地 ● 京都府京丹後市大宮町善王寺385
TEL ● 050-3465-7876 / 0772-64-4976
FAX ● 0772-64-4988

業 種 ● プラスチック製工業用精密部品の試作・加工・製造

▲代表取締役 浅井 英夫 氏

●超小型の精密部品加工に特化

大阪のプラスチック加工の会社に勤めた後、1984年に大宮町で創業しました。当初の設備は汎用彫刻機のみ。これらは本来、銘板など文字彫刻のための設備でしたが、工夫しながら精密部品加工に使用しました。設備投資がままならなかった創業期は大変でしたが、このとき得た応用技術と幅広い加工経験のおかげで、今は全ての材料に対応できることが一つの強みとなっています。

現在は14台のマシニングセンターをはじめ、20以上の設備を導入しており、小さいながらも3工場で、材料の搬入から最後の品質検査室までのラインを形成しています。一般的な金属加工とほぼ同様の設備ですが、プラスチック加工の市場規模は圧倒的に小さく、その中でも超小型の精密部品加工に特化したニッチな業種です。切削加工によるほとんど接着部のない完全一体型であり、試作から金型なしで行います。

●脚光を浴びる産業に次々関わる

主な分野は、半導体、液晶及び太陽光パネルなどの製造関連部品加工です。京都には世界的なモノづくり企業が多いこともあり、これまでもビデオデッキ、ゲーム機及び携帯電話と脚光を浴びる産業に関わってきました。扱う製品が小さいことは、流通面でも有利で、京都北部という立地のデメリットもありません。

近年は、下請けだけでなく、直接取引もいただけるようになり、図面を見て様々な提案をしながら、お客様も当社もお互いに満足度の高い仕事ができるようになってきました。ただし、高い技術力が必要な仕事と比較的易しい仕事とを、バランスを取りながら受けることで受注変動のリスクを避けるようにしています。

●お客様にも社員にも誇れる工場に

「社員あつての会社」。もともと勤め人だった経験から、職場環境は非常に大切にしています。福利厚生はもちろん、工場の床は冬場の冷え込みを考えて、立ち仕事の負担を軽減できるよう板張りにし、設計を手掛けるPC制御室は作業の音が妨げにならないよう防音機能を施し、また休憩やイベントで使う和室は男女それぞれに設けるなど、小さいながらも社内の環境整備に努めています。

これは単に社員のための環境整備というだけでなく、出来上がった製品が良ければそれで良いという昔の職人仕事ではこれからはだめだと考えたからです。その製品が「どのような環境で、どのように作られたのか」も問われる時代に対応できるよう、工場の整備に力を注ぎました。



●今後の抱負

今後の目標は、短期的には3次元多軸加工機の導入を検討していますが、既存の仕事を存続しながら、他社にできないプラスチックの製品づくりを目指しています。しかし、大企業でも大変な努力をしている時代に、零細企業が存続するためには、さらなる企業努力が必要であり、常に進化し続けるためには、経営者も社員も一丸となって技術力の向上に努めていかなければならないと考えています。

【お申し込み・
お問い合わせ先】

(公財) 京都産業 21 北部支援センター

TEL: 0772-69-3675 FAX: 0772-69-3880
E-mail: hokubu@ki21.jp

企業の情熱応援します！

ほくと創業・経営革新支援ローン

ドリーム

事業展開に必要な設備資金・運転資金にご利用下さい。

京都北都信用金庫

21世紀の遣唐使



▲藤原首席代表が高新開発区の立派な展示館で書き残した言葉



▲西安高新開発区の区役所

陝西省文化投資有限公司(文化を産業化する巨大規模の国家企業)、陝西省社会科学院(政府のシンクタンク)を訪問しました。百聞は一見にしかず、その見聞は私たちに陝西省に対する新しい認識をもたらしました。

1. ここ数年間、陝西省の北部では絶えず石炭、石油、天然ガスが発見され、埋蔵量は中国でNO.1。完全に自給のうえ、北京や上海にも送電している。電力供給に心配はない。
2. 陝西省に100以上の大学と1000以上の研究所があり、科学研究開発の総能力は北京と上海に次いで、中国NO.3であり、人材の供給は豊富だけでなく、コストも沿海部よりずっと低い。西安人は大体温厚で、故郷から離れず、定着感がある。
3. 第12回5か年計画において、内需拡大や中西部大開発で中央政府が陝西省の全面建設への支援を強める。外資誘致にさらに多くの優遇政策ができるだろう。

中央政府は西安を中国の第三番目の国際都市にと言っています。北京は政治中心、上海は商業中心、西安は文化中心だと西安人は自慢し、誇っています。確かに私たちが今まで数多く訪れてきた都会は、どこも経済発展のパターンがほとんど類似していますが、濃厚な文化基礎の上で経済を構築し発

展させているのは西安しかないと言えます。深い文化に支えられている経済こそ末永く繁栄するのでしょう。これはまるで京都のようで、千年の歴史を舞台にしてきたからこそ、世界でも名を知られている有名企業とハイテクの中小企業が数多く誕生し、且つ持続発展ができており、文化の力は無視できません。

皆様もご存知のように、大唐盛世の時代に、沢山の遣唐使が長安(現在の西安)に勉強にきました。文字から飲食、服飾から建築等などは遣唐使を通じて日本に伝わりました。京都の町づくりでさえ当時の長安を真似して作ったものです。このような歴史の縁のおかげで、1983年に、京都府と陝西省、京都市と西安市は友好提携を締結して、長期に渡って友好交流をしてきました。しかし、ここ数年間の交流は少し低迷しているようで、親戚でもお互いに往来しないと親しみが薄れてきます。『西安への再認識、西安への再発見』、これは私たちにとって大きな使命と考えています。私たちは21世紀の遣唐使になれるのでしょうか。

私と首席代表の藤原は陝西省商務庁と外事交流処(政府部門)、西安高新開発区(外資系企業が最も集中している地域)、

西安は周辺に5つの開発区を持っています。①高新技术開発区(ハイテク産業、電子産業、先進製造業)、②经济技术開発区(製造業)、③曲江文化産業園区(映画ドラマ制作、文物・古建築保護)、④浐灑生態園区(国際園芸博覧会の会場)、⑤楊凌農業産業開発区(中国唯一のハイレベル農業産業実験区)

また西安から1時間程度離れている宝鸡市も、大手企業へ部品を供給するサプライヤーが沢山あり、工業基盤はしっかりしています。確かに現在の西安における経済総合能力と消費水準は沿海部の一部の大都会よりまだ低いですが、西安が保有している地域規模、ハイレベル・高素質の人材量、豊富な資源、またこれからますます増えていく富裕層と潜在的な購買力などなど、西安の未来の実力は認められるべきであろうと思います。

陝西省西安市の政府関係部門でも、開発区でも、または学校や研究所でも、人々は皆京都に好感を持ち、京都への認知度は高い。これは唐朝時代の友好交流が千年の時空を通り越し、今日に至ったのでしょうか。今後経済と文化において、京都と陝西西安との交流がさらに発展するよう願っています。

夕日にすっぽり包まれる雄大な大雁塔を遠くから眺めながら、まるで唐時代に頑張っている遣唐使たちの面影が見えたような気がしました。1500年の年月は一瞬でなくなり、新しい使命が私たちの身におちたのでしょうか。私たちは21世紀の遣唐使になれるのでしょうか。京都府と陝西省が相互に理解し、産業・研究開発面でもよりよい友好関係を築くこと、そこに京都産業21の支援があれば、この回答はYESとなりますよね。

(レポート:劉 梅)



▲日本と変わらぬきれいな百貨店



▲雨の中の大雁塔と古めかしう優雅な商店街



▲劉が西安の名物「羊肉泡饃」を楽しんでいる。饅(ナンみたい)を手で細かくしてから、長時間煮込みのヒツジスープをかける。

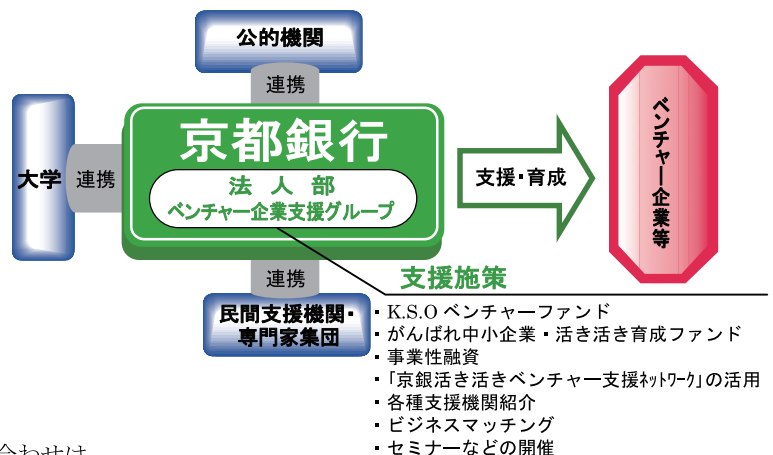
【お問い合わせ先】 (公財) 京都産業21 事業推進部 市場開拓グループ

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)8600
FAX.075(351)8341

パンデミック対策を目指す熱滅菌空気浄化装置「パーフェクト・クリーン」を開発

オパーツ株式会社

代表取締役 小原 伸介 氏

所在地 ● 京都府相楽郡精華町光台1-7 けいはんなプラザ ラボ棟

設立 ● 1999年11月11日

業 種 ● 3Dヒーター応用製品の開発および製作販売

TEL ● 0774-98-2296

URL ● <http://www.oparz.com>

●基礎技術のバルブラットと3Dヒーター



▲代表取締役 小原 伸介 氏

当社では、《バルブラット》という独自に開発した部材を基礎技術として、様々な開発を行っています。バルブラットとは、15～50μmの厚さの金属箔（ステンレス）両面に均一な波形と突起付き貫通孔を特殊加工したものです。同サイズ金属の1.5～3倍もの比表面積を得られることから、アイデア次第で様々な用途に活用できる汎用性に優れた部材です。私が、父の会社に在勤していた20年ほど前、電池極板の精度向上について研究する過程で開発。その後、多方面への可能性を探っていくことになりました。

まず1998年、バルブラットと絶縁テープ（アルミナ）を巻いた（重環した）多孔集積体に電気を通して加熱し高い温度（最高表面温度1050度）を実現する、抵抗加熱方式のヒーター《3Dヒーター》を開発しました。これは、通電加熱した多孔集積体に処理対象物を通過させて燃焼・加熱（熱伝達率96.7%対空気）でできることが特徴です。気体、液体、金属など加熱対象を変えるこ

とで幅広い用途（現在、過熱蒸気調理器用途も開発・製品化）が見込めるため、99年、オパーツを設立し、ベンチャー事業をスタートしました。

2000年には、京都大学との共同研究によって《3Dヒーター》を応用した排ガス除去装置《M-DPF》を開発。03年に東京都をはじめ、埼玉・千葉・神奈川県、横浜・川崎・千葉・さいたま市の各環境局においてディーゼル微粒子低減装置に認定され、製品化し、神戸市交通局地下鉄のディーゼル作業車にも搭載されています。

●空中浮遊菌を焼却する世界初のシステム

近年、世界的な感染症の流行や院内感染による社会問題が相次ぎ、国内外で早急な対応策が求められています。これまでの空気浄化装置にはフィルター除菌、紫外線殺菌などがありますが、当社ではこのたび、空中浮遊細菌を焼却することによって、新たな細菌繁殖や耐性の獲得（菌）、変異（ウイルス）を防ぐ、熱滅菌型空気浄化装置《パーフェクト・クリーン》を開発、製品化しました。

《パーフェクト・クリーン》は3Dヒーターを通電加熱し、この内部に空気を流すことで浮遊細菌を確実に焼却するシステムで、約6畳の空間を30分で滅菌することができます。フィルター除菌の場合、菌の付着したフィルターを定期的に交換する必要があります。その際、フィルターに付着した菌が再浮遊して作業者に二次感染する可能性があるほか、フィルターは医療産業廃棄物となります。しかし本システムでは、浮遊菌を直接焼却



▲通電中の3Dヒーター

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』

第二創業まで
ご相談ください

テーマ

創業支援について

ねらい

「新しい発想で
自己実現を回る人」
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23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上記ご融資利率より年0.2%金利を引下げいたします。
- （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23年4月1日～平成24年3月30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23年4月5日現在】

地域とともに コミュニティバンク



してゼロにするため、二次感染や菌の耐性化はありません。常にクリーンな装置で、メンテナンスも産業廃物処理も不要。これが焼却滅菌とフィルター除菌の大きな違いです。

しかも、ヒーターを通して浄化した空気は、開発した熱交換装置により室温程度まで冷却して排出。吸入空気を利用した冷却のため、空気中の水分の熱気圧変化がなく結露も発生しません。冷媒による冷却の場合、結露による水滴が菌の繁殖場所となる可能性があります。その心配はありません。さらに、家庭用電源が使用できてキャスター付きのため、自在に設置場所を変えることもできます。まさに安心・安全で、人にも環境にもやさしいシステムなのです。

●構想から10年を経て完全滅菌に成功

私は大学で衛生学を学んでいたこともあり、3Dヒーターの利用策のひとつとして、古来の根本的な疫病防御法である焼却処理に着眼したのです。3Dヒーターを通過した空気はとても熱くなりますので、2000年に京都工芸繊維大学との共同研究で熱交換器を完成。滅菌実証用装置を製作し、02年に財団法人結核予防会(現 公益財団法人結核予防会)結核研究所で実験を行った結果、100℃、150℃、200℃のすべてで結核菌の滅菌効果があることがわかりました。しかし、バイオハザード防止の観点からいえば、あらゆる菌に有効でなければなりません。

折しも02年から03年にかけて新型肺炎SARSが、05年以降は鳥インフルエンザが世界的に大流行。当社のホームページに滅菌装置の開発情報を載せていたため、問い合わせが増えました。しかし、結核菌などの細菌と違ってウイルスは人工培地で培養することができないため、滅菌効果の実証実験が難しい。そこで国立感染症研究所に尋ねたところ、「高い耐久力をもつ芽胞菌による滅菌データがあれば、ウイルスを含むすべての菌に対して有効と判断できる」との知見を得ました。

これを受けて、独立行政法人科学技術振興機構(JST)の「平成

20年度地域イノベーション創出総合支援事業」に京都府立医科大学(代表研究者:感染制御・検査医学教室 藤田直久准教授)と共同で応募したところ、採択され、09年から10年にかけて芽胞菌による滅菌実験を行いました。滅菌の定義は100万個の細菌を1個以下にまで死滅させること。しかしながら、実験は患者さんがいる医科大学病院の中で行うため、危険な細菌を持ち込むわけにはいきません。このため、芽胞菌のひとつである納豆菌を使って行いました。結果、400℃以上で完全滅菌に成功。この成果は、2010年6月、第13回ヨーロッパバイオセーフティ学会(スロベニア共和国・リュブリャナ市で開催)でも発表するに至りました。

●けいはんなの魅力と今後の展望

今回のJST支援事業は、応募から事業終了まで、京都産業21けいはんな支所の金田所長がプロジェクトマネージャーとなって進めてくださいました。ベンチャー企業が集まるけいはんなプラザ内に5年前から拠点を構えていますが、こうした形で様々な情報や協力を得られることは大きな魅力です。

学会発表後、国内外の各方面から公共空間や病院、老人保健施設などへの設置を検討したいという引き合いがありますが、コスト面がネックです。コストダウンするには量産化するため、商社とプロジェクトチームを組み、全国の7病院で実証実験を行って、有用性を認知してもらおうと同時に需要を喚起したいと考えています。《パーフェクト・クリーン》が一日も早く社会的に認知され、パンデミック対策として広く実用化されるよう努めたいと思います。



▲パーフェクト・クリーンの内部

【お問い合わせ先】 (公財) 京都産業21 けいはんな支所

TEL: 0774-95-5028 FAX: 0774-98-2202
E-mail: keihanna@ki21.jp

OMRON

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 体重体組成計 カラダスキャン



オムロン体重体組成計「カラダスキャン」HBF-362
オープン価格

「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。



オムロンヘルスケア株式会社

〒615-0084 京都市右京区山ノ内山ノ下町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

「地域ものづくり企業設備投資支援事業費補助制度」 募集のお知らせ

当財団では、イノベーションに取り組む製造業または情報通信業のみなさん（これから製造業、情報通信業に進出する企業を含みます）の設備投資に補助金を交付します。

- イノベーションの取組とは…新製品の生産、製品の付加価値を高めるような改良、新たな生産方式の導入、生産効率がアップするような生産体制の見直し等、経営の革新をめざして進められる取組みのことをいいます。
- この事業は、京都府の補助を受けて実施するものです。

当財団の設備貸与制度（割賦販売・リース）と併用可能!!
割賦販売は機械購入と同等扱い
となり全額が補助対象経費に!!

対象となる方	京都府内に本社及び設備投資の対象となる事業所を有し、イノベーションに取り組む中小企業。製造業者または情報通信業者（これから製造業、情報通信業に進出する企業を含む）であることが必要。
対象となる事業	イノベーションに取り組むための工場の建設、増改築、生産設備の増強等の設備投資が対象
補助率および補助額	補助事業に要する経費の15%以内 (30万円以上100万円未満であること。設備投資額にして200万円以上概ね670万円未満。)
対象となる設備投資	平成23年4月1日(木)以降に開始され、平成24年2月29日(水)までに完了する事業
募集期間	平成23年6月20日(月)から7月29日(金)17時まで《期日厳守:郵送不可》
募集要領・交付申請書等	当財団ホームページからダウンロードできます。→ http://www.ki21.jp/setsubi/chiki_hojyo/
相談窓口および受付先	(公財)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

※審査の結果により、ご希望に添えない場合があります。



人と地球の未来のために・・・



HONDA CR-Z



HONDA フィットハイブリッド

NISSINの



夢を重ねて 65 年 自動車部品から工作機械まで、NISSIN の製品は世界各国で活躍しています。環境に優しいハイブリッドカーのエンジン部品もつくっている NISSIN これからも夢をもって人と地球の未来のために挑戦し続けます。

(夢を重ねて 創業者書)

〔営業品目〕 車両部品 ・ 精密部品 ・ 精密鍛造 ・ 産業装置

技術への挑戦は、人と未来のために

株式会社 日進製作所

【本社工場】 〒627-0037 京都府京丹後市峰山町千歳 2 2
TEL : 0772-62-1111 (代) FAX : 0772-62-3202

【赤坂工場】 〒627-0006 京都府京丹後市峰山町赤坂 8 5
(ホンダ 盤関連) TEL : 0772-62-8088 FAX : 0772-62-6688

URL : <http://www.nissin-mfg.co.jp/> E-mail: nissin-m@nissin-mfg.co.jp

設備投資なら財団の割賦販売・リースで!

《制度概要》

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。

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) 新品に限りです。 リースの場合は、再販可能なものに限りです。(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% 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)

詳しくは、お問い合わせください!

京都産業 21

検索

【お申し込み・
お問い合わせ先】

(公財)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：〒617-8555京都市府岡京市東神足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/