

# クリエイティブ京都 M&T

Management & Technology for Creative Kyoto

Sept.2011

09

No.070

## CONTENTS

- P.1 京都ビジネス交流フェア2012「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2012「近畿・四国合同緊急広域商談会」発注メーカー募集
- P.3 起業家セミナー
- P.5 ALL JAPAN SHOW IN CHINA 2011
- P.7 上海代表処だより Vol.5
- P.8 “お客様相談室”事例紹介Vol.14
- P.9 KSR40周年記念講演会
- P.11 設備貸与制度
- P.13 京都発!我が社の強み—株式会社衣川製作所—
- P.15 研究発表会・技報発刊のお知らせ
- P.16 スマートグリッドからスマートコミュニティへ
- P.17 ITE(情報技術装置)のEMC新規格への対応について
- P.18 一般社団法人京都発明協会
- P.19 機能性乳酸菌の探索と高付加価値食品への応用
- 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2012 「ものづくり加工技術展」出展者募集

出展申込締切日 **平成23年9月30日(金)** **間もなく締切です。**

京都府と公益財団法人京都産業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「京都ビジネス交流フェア2012」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。

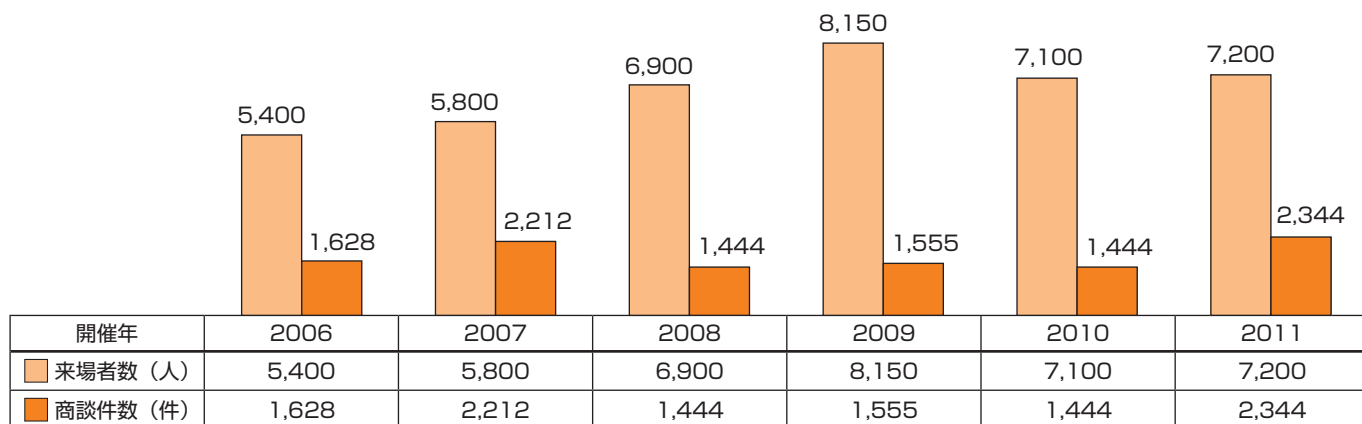
新規取引先の開拓や、今後の企業戦略・事業展開等に役立てていただくため、数多くの方々のご参加をお願いしたいと考えています。ぜひ、ご出展ください。

申込・詳細につきましては、ホームページ([http://www.ki21.jp/bp2012/shutten\\_boshu/](http://www.ki21.jp/bp2012/shutten_boshu/))をご覧ください。

- 会 期** 平成24年2月23日(木)～24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・パイプ椅子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  
※中小企業とは資本金3億円以下及び従業員300名以下の企業
- 募集規模** 150小間



### 京都ビジネス交流フェア 開催実績



《主な府外来場企業》

大阪ガス、川崎重工業、クボタ、倉敷紡績、シャープ、住友化学、住友精密工業、住友電気工業、積水化学工業、ダイキン工業、ダイハツ工業、大和ハウス工業、東芝、東レ、日本電気、パナソニック、日立金属、日立マクセル、フジテック、三菱鉛筆、三菱電機 等

【お申し込み・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



## 京都ビジネス交流フェア2012 『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2012」において、昨年度に引き続き、近畿（奈良県を除く）・四国の10府県が合同で、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のための商談会を開催することになりました。

前回初めて合同商談会を開催しましたが、近畿・四国の数多くの優秀な中小企業と商談できて大変良かったと、出展した多くの発注メーカー様から高い評価をいただきました。

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24年2月23日(木)～24日(金)午前10時30分～午後4時30分  
※23日、24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 事前予約制

**会 場** 京都パルスプラザ大展示場

**参加費** 無 料

**募集締切** 11月22日(火)

前回商談会風景



【お申し込み・  
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

**SCREEN**

Fit your needs, Fit your future

期待に応じて、未来を形に・・・



大日本スクリーン製造株式会社 [www.screen.co.jp](http://www.screen.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……

公益財団法人京都産業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23年10月15日(土)～11月26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23年10月3日(月)必着

**受講料** 無料

詳細はこちらから [http://www.ki21.jp/information/entre\\_semi/2011/](http://www.ki21.jp/information/entre_semi/2011/)

平成23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15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」!	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
	13:00～17:00	■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	一般社団法人 バトルクレイン・プロジェクト
	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22日(土)	10:00～17:00	■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
【課程3】 10月29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4】 11月5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
	14:00～17:00	■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
【課程5】 11月12日(土)	10:00～12:00	■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
	13:00～14:00	■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	京都国際特許商標事務所 所長弁理士 小林 良平 氏
	14:00～15:00	■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6】 11月19日(土)	15:00～17:00	■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
	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
	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	一般社団法人 バトルクレイン・プロジェクト
【課程7】 11月26日(土)	10:00～16:30	■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	一般社団法人 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、起業にとって重要なネットワーク構築の支援を行う<参加者実費負担>	



●西村 大さん(平成18年度受講生)  
(平成19年10月 和柄衣料品店開業)

私は平成18年度の起業家セミナーに参加をさせていただきました。  
修了後、約3ヶ月後にネットショップを開店、約10ヶ月後に一坪弱の新風館の小さなワゴンショップを開店、そして現在は新京極にあるファッションビル詩の小路の2階に衣料品店を構えています。

このセミナーが商売を始めて行く上で、正直こんなにも為になるとは思ってもいませんでした。実際に受講を修了してから約5年経った今でも、当時受講していた時に配られた資料をいまだに読み返し参考に使っています。当時、先生方に丁寧にご指導いただき作成した事業計画書やビジネスプランが、その後、開業するにあたり大きく役にたちました。

宣伝広報術で学んだセールスプロモーションのやり方も学んだ通り今もなお実践し実になり、次へ次へと繋がっています。

また、このセミナーでは講義の内容が濃だけでなく、受講生同士の交流、各分野の専門家の先生との繋がりもできます。起業してから不安な時は気軽に仲間や先生方に相談ができたり、商売をやっていく上で現在も心強い支えとなっています。

そしてもうひとつ驚いた事は、受講生の年齢の幅の広さでした。当時私は35歳で、かなり上の方かと思いきや教室に入ったら20歳前後の方から上は60代で定年後に起業される方も数人おられ、休憩時間の話もさまざま非常に楽しかった事を思い出します。

起業を考えておられる方にとってすごく力になるお勧めのセミナーです。ぜひ受講していただき今後活かしてほしいと思います。

●青田 尚大さん(平成22年度受講生)  
(平成23年3月 リフォーム・新築/不動産売買業開業)

実のところ、私は起業家セミナーを受講する前年、他の起業のためのセミナーを受講しました。そこでは起業のための考え方を学び、起業以上に経営を継続させていくための難しさ、それに向かっていくための意識を培うことができました。

しかしながら、実務的な肉付けに不安を感じていた時、本セミナーを知り、受講させていただくことができました。


セミナーは期待どおりのもので、米田先生には経営戦略の洗い直し、松尾先生には広告宣伝のノウハウと実践、福島先生には私の最も苦手な会計、井上先生からはその起業体験を自分に重ね合わせるように投影し、着実に肉付けしていくことができました。特にプレゼン講義では、自らのプレゼンの未熟さを知ることができ、創業への意識を引き締めることにつながりました。

受講後も事務局のみなさんや松尾先生がアフターフォローして下さり、起業後の順調なスタートにつながっていききました。忙しい仕事の合間も受講時のノートを読み返し、指摘を受けたことなどをデスクの前に貼り出して、初心を継続できるように努めています。このような意識付けをさせて下さったセミナーに感謝すると同時に、経営者である限り、今後も身近でアドバイスをいただきたいと願っております。

〈ジャポリズム〉  
〒604-8035  
京都市中京区新京極通り三条下ル桜之町407-1  
ファッションビル詩の小路2F  
TEL&FAX 075-211-0439  
URL <http://japo-rhythm.jp>



〈『家るのっく』CUBUS三条株式会社〉  
(『いえるのっく』きゅーぶずさんじょうかぶしがいしゃ)  
〒604-8111  
京都市中京区三条通高倉東入樹屋町70  
TEL 075-253-1680  
FAX 075-253-1681  
URL <http://yelnoc.jp/>  
E-mail [info@yelnoc.biz](mailto:info@yelnoc.biz)

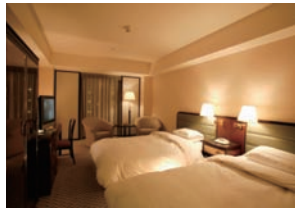


【お問い合わせ先】 (公財) 京都産業21 連携推進部 TEL:075-315-9425 FAX:075-314-4720  
産学公・ベンチャー支援グループ E-mail:sangaku@ki21.jp

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。  
和の贅、時の贅を心ゆくまで、  
ご堪能ください。

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

ご予約・お問合せは **TEL 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 J R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→J R京都駅八条口 毎時 05・20・35・50分 (8:05～19:50)

# ALL JAPAN SHOW IN CHINA 2011

## 「第1回日本精品展」出展報告

本展示会は、「第105回中国日用品百貨商品交易会」の特別展として、去る7月14日(木)から16日(土)の3日間、上海新国際博覧中心において、日中両国政府(中華人民共和国商務部、中国国家観光局、日本国経済産業省並びに観光庁)の後援により、中国全土12,400社を傘下におさめる中国百貨商業協会から約2万人以上のバイヤーと多数の上海在住富裕層を招待して、日中両国の観光・交易の促進を図るため開催されました。



オープニングセレモニー

会 期	平成23年7月14日(木)～16日(土) 3日間 午前9時00分～午後4時30分
場 所	上海新国際博覧中心 ホールE
主 催	中国百貨商業協会、一般社団法人観光振興懇話会
特別後援	中華人民共和国商務部
後 援	日本国経済産業省他
出展数	250社・242ブース
京都府ブース	4小間 6社出展 1) (株)熊谷聡商店 京焼、清水焼 2) (株)西谷堂 水羊羹、甘納豆、ぜんざい 3) (株)つえ屋 つえ 4) (株)サンクロレラ 健康食品 サンクロレラA、サンゴールドほか 5) 宇治の露製茶(株) 宇治茶 6) kyoofoo 京漆器、京人形、風呂敷、清水焼、和雑貨
来場者数	56,800人(3日間) <主催者発表>

この展示会は、中国全土の百貨店バイヤー等、中国百貨商業協会から約2万人以上が集結する中国でも最大級の商談会です。この展示会に出展することで、中国市場開拓(BtoB)を図るとともに、文化・観光のPRを併せて行い京都ブランドの発信を図りました。

京都府ブースには、京焼・清水焼を扱う(株)熊谷聡商店さん、京菓子の(株)西谷堂さん、つえ専門店の(株)つえ屋さん、健康食品の(株)サンクロレラさん、宇治茶の宇治の露製茶(株)さんと(公財)京都産業21のKIIC会員交流事業で運営・支援をしているkyoofoo(キョフー)など6社(4小間)が出展し、来場者に熱心に商品説明を行いました。







(株)つえ屋



(株)西谷堂



(株)熊谷聡商店



宇治の露製茶(株)



(株)サンクロレラ



kyooahoo

展示会(ホールW1~5)には3日間で56,800人(主催者発表)の来場があり、大変盛況ではありましたが、今回ターゲットとしていたバイヤーの来場が初日に集中し、2日目、3日目は一般客の来場が目立つなど、“商談”としての集客には課題が残りました。しかしながら、京都ブースは会場入り口に近く、メイン通路に面していたことから、多くの来場者で終始賑わい、商談は3日間を通して約100件あり、今後につながる情報収集ができました。

また、京友禅のきもの展示や格子・庭園などの京都らしい装飾、京都ならではの展覧商品が来場者の興味を惹き人気を集めていました。

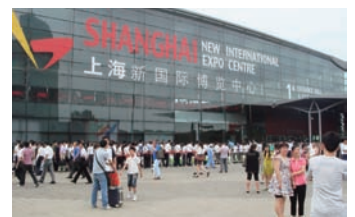
kyooahooをアテンドした(有)奥村



きもの展示:「慶長山取小袖文様」

企画 奥村氏は、「バイヤーとの商談は4件だけでしたが、京都の良い物は値段が高くなるので、改めてBtoBの価格面の難しさを再認識しました。しかし、今回出品した新商品の評価は好調であり、BtoCでは自信を持って商品を展開したいと思っています。」というように、バイヤーや一般の方と接する事で、中国市場での自社商品の反応や課題が把握できたとの声もあり、今後の中国市場開拓につながる展示会になりました。

京都府では本年度のアジア市場開拓支援事業として、「上海梅龍鎮伊勢丹 京都フェア」(8月26日~9月1日開催)も実施しました。



【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策例に基づく「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利き委員会からの「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「いほんなベンチャーセンターインキュベーションルーム」
  - ・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ションルーム
- 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)<br>・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を即時連動型   |
| 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)<br>・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)



# 数字と感性で中国ビジネスチャンスを!

日本企業が国内で新規取引先を開拓するとき、或いは新規ビジネスを始めるとき、何がきっかけとなるでしょう?取引先からの紹介であったり、経営陣や上司からの命令であったりと、市場を観察して客観的に判断するよりは、むしろ現状の延長線上でつながりを広げていくことが多いのではないのでしょうか。では日本企業が中国市場に進出するとしたら…中国も「縁故」重視の社会、所謂「ツテ」があればラッキーかもしれません。でも「そんなつながりがない」日本企業の方々にお勧めしたいのが「中国市場調査」です。

「市場調査」と聞いただけで、難しいことをイメージされる方が多いかと思いますが、「数字で中国ビジネスを把握すること」とお考えください。日本国内だけなら調査なしでもやっていけるかもしれませんが、人口は10倍以上、国土は20倍を超え言葉も文化も異なる中国で、日本企業が数字を使った仮説なしに飛び込んでいくのは非常に無謀であることはご想像いただけると思います。では、「数字で中国ビジネスを把握すること」が可能なのでしょうか?それがインターネットを通して「発言」する人が増えてきた今、可能になりつつあるのです。

中国のネット事情の一部をご紹介します。アジア最大の通販サイトの『淘宝』(タオバオ:[http://www.taobao.com/index\\_global.php](http://www.taobao.com/index_global.php))では、チャットで店主に在庫確認や仕様の詳細を尋ねてから注文ができ、決済もネットバンク経由、数日後には商品が自宅に問題なく届けられます。中国版Twitterである『新浪微博』(<http://weibo.com/>)では、何百万フォロワーがつく有カプロガーが存在し、中国版Facebook『開心網』(<http://www.kaixin001.com/>)ではパッチャル世界での交流が活発…と、立派な「ソーシャル・メディア」が形成されているのです。

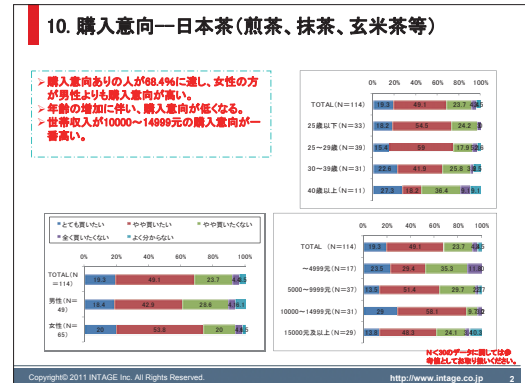
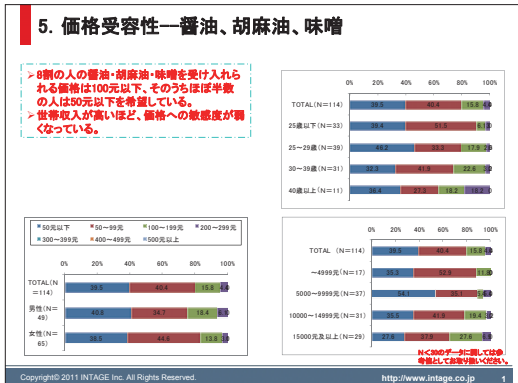
そんなメディアを活用しようとして、日本語対応が可能なインターネット調査会社もいくつか存在し、登録されているモニ

ターも非常に積極的です。また、インターネットは苦手な方でも、大都市では日本人向けのフリーペーパーに、調査会社が自主調査した内容をコラムとして掲載しているため、紙媒体で市場動向に関するデータを無料で見ることもできるのです。

また、上海ビジネスサポートセンターでも、物産展等での間取り調査やインターネット調査を実施していますが、中国の方は率直に表現するので、消費者の素直な意見がくみ取りやすく、商品ごとの購入意向や価格感が、年代や収入、性別の分類で定量的に把握しイメージすることができます。

もちろん、個別の案件や特定の業界において調査依頼をするとコストもかさみますが、前述のフリーペーパーや調査会社ホームページ等でもかなりの一次調査的な数字を集めることができます。また、あまり知られていないようですが、中国企業の日本語での信用調査報告書も販売されており、取引先候補の財務面も含めた情報を調査により入手することができます。

「業界特有のフィーリング」、「長年の業務で培った勘」といった定性面での中国ビジネス評価、これは非常に大切です。「中国でなんかイケそうかも!」そんな気運が高まったら、ぜひデータ・数字を使った仮説設定及びその検証にチャレンジしてみてください。「こんな調査レポートありませんか?」そんな情報をお探しの時は、当サポートセンターにお声掛けください。お役に立てるような数字と一緒に探します。(レポート:後藤さえ)

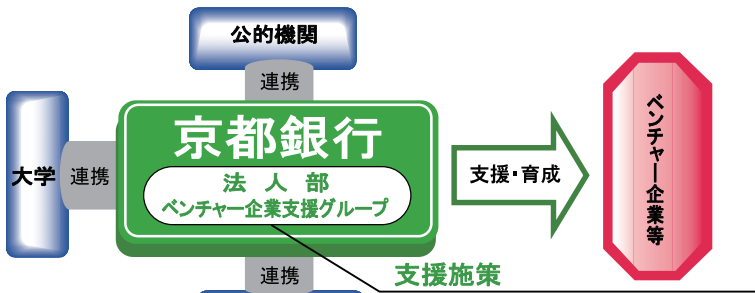


【お問い合わせ先】 (公財) 京都産業 21 事業推進部 市場開拓グループ TEL: 075-315-8590 FAX: 075-323-5211 E-mail: market@ki21.jp

## 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。



- ### 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 法人部 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



# “このような相談”もお待ちしています！ —例えば「生産ライン合理化の進め方」、「コストダウン」や「不良対策」等について—

お客様相談室では、府内の企業様やこれから創業を考えておられる個人の方、新商品のアイデアをお持ちの学生さん、主婦、OBの方々等から多種多様な相談をいただいています。

資金や公的な補助・優遇施策の相談は大変多い分野ですが、ここでは私が担当している「ものづくり」や生産、技術分野等の相談事例を中心に紹介いたします。

京都という土地柄、一口に“ものづくり”と言っても、繊維や染色、工芸などの伝統産業から機械金属産業、エレクトロニクス、化学・薬品産業、バイオやマイクロナノ関連の先端産業等、大変多様な構成となっています。

“おみくじ”や仏具に関するもの、焼き物、友禅染、食材・食品などから、最近では環境（例えば、LEDや自然エネルギーに関するもの、廃棄物処理関係等）や健康に関するテーマ、ITやビジネスシステムに関する相談などが多くなっています。

しかし、これから伸びることが期待される分野であっても、その商品が市場で受け入れられ、利益を得られるかどうかは別の次元のことであり、他社に負けない商品作りが必要なことは言うまでもありません。

逆に市場が縮小していく産業でも、これまでの製品とは一味違う工夫があり、市場ニーズに的確に対応すれば伸ばせる可能性があります。

まずはどんなものであってもアイデアを具体的に表現

することが必要であり、ものづくりであれば“ポンチ絵”（漫画的なスケッチ、製図の下書き）作成から始まり、続いて試作品づくりと進んでいきます。

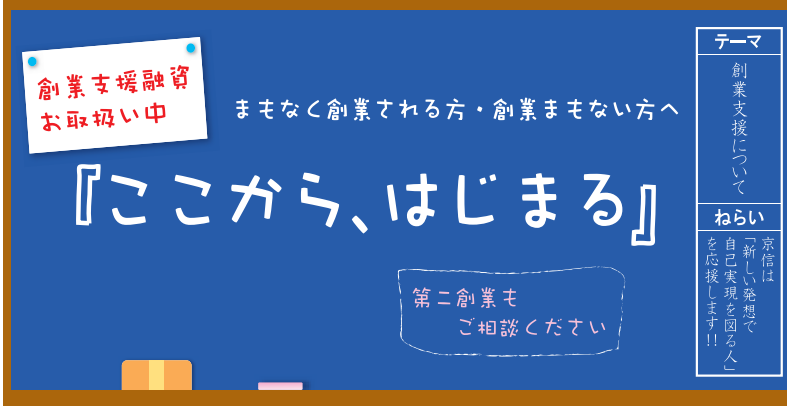
この試作品づくりも第一段階はできるだけご自身でできるようにすれば、このアイデアが夢のようなものなのか、実現性のあるものか、製造原価はどのくらいになりそうか、その他の克服すべき課題等が見えてくるので大変重要なステップとなります。そして、周りの人の意見や感想を大切に改良を加えて行きましょう。

一方、新しい分野に進出を図る場合、そこには市場調査やその分野に対応するための設備・技術投資、社内体制作り等の難題が待ち受けており、厳しい覚悟が必要です。

自社の得意分野を中心に展開を続けようとする際の、社内生産システムの見直し・再構築、赤字商品のコストダウン策、不良率低減、海外進出などに関する相談等もお受けしていますので、いつでもお越しください。

お待ちしております。

**【お問い合わせ先】** 京都府産業支援センター お客様相談室 (経営支援相談員 江川宗治) TEL:075-315-8660 FAX:075-315-9091 E-mail:okyaku@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』

第二創業もご相談ください

**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図る人」を応援します!!

京信は

- おせいみち 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%金利を引下げていただきます。

(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】

**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。

地域とともに  

# KSR40周年記念講演会

平成23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ました。今年は前身である旧KSKの設立から40年を迎え、総会に続いて「40周年記念特別講演会」が催されました。その講演の様相を紹介します。

## ドラッカーから学ぶ 「顧客価値創造」のススメ

### プロフィール

昭和34年生まれ。筑波大学第三学群卒。電子部品メーカー、大手コンサルティング会社を経て独立し、経営コンサルティング歴20年。近年はP.F.ドラッカー教授のマネジメントを学ぶ研修を主体に取り組み。近視眼的な課題解決ではなく、良い会社づくりの大切さを訴え、その考えを経営に取り入れることを中心に活動している。



アイオー総研所長  
今成 淳一 氏

### ●「マネジメントの父」ドラッカー

先日、映画「もしドラ」=『もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの「マネジメント」を読んだら』が公開されました。私も観ましたが、客席には10代の若者が多く、これなら日本の将来も期待が持てると感じました。ドラッカーは「マネジメントの父」といわれる人です。著書は多数ありますが、なかでも1954年に出版された『現代の経営』は、初めてマネジメントを体系として示した本といわれます。また1973年の『マネジメント』は、ドラッカーが大学院で教えるための教科書として書いたもので、皆さんが最初に読まれるとしたら、この2冊のうちのどちらかが適当だと思います。

マネジメントとは、「組織をもって成果を上げるための機関であり機能である。」と定義されています。日本語でいう「経営」です。ドラッカーがすごいのは、マネジメントの全体図を示したこと。マネジメントは、全体像を把握して初めてうまくいきます。『現代の経営』では、「事業と人、仕事のすべてをマネジメントしなければ企業も組織もうまくいかない。」とドラッカーは言っています。この『現代の経営』を土台に、経営戦略や人事戦

略などいろいろなマネジメント論が発展してきました。今あるほとんどすべてのマネジメント論の基本はドラッカーなのであって、だからこそドラッカーのマネジメントを知ることは大切なのです。

### ●方法論に踊らされない

マネジメントに関して世に出回っている知識には、「基本と原則」、「ノウハウ・方法」の大きく2つがあります。「基本と原則」は、これを守らないと失敗するというもので、ドラッカーはこの体系を示しました。一方「ノウハウ・方法」とは、「基本と原則」をどのように自分の会社に当てはめるかの具体策で、これは会社によって合う、合わないがあります。「セミナーで聞いたことを導入したが、うまくいかない。」という声をよく聞きますが、それは「基本と原則」、「ノウハウと方法」を混同して取り入れるからです。

重要なのは、基本と原則をまず知ること。方法論はいろいろなものを参考にしながら、最終的には自分でつくり上げるという姿勢で取り組むべきです。これはすばらしいと思って導入したが、思ったほど効果が出ないときは、基本と原則を守りながら、方法論を自分の会社に合うように修正して使わなくてはなりません。

### ●成功の条件は変化し続けること

現在の企業を取り巻く環境は刻々と変化しています。ということは、「昨日の延長として今日を過ごしていると、必ず失敗する。」ということです。企業活動は昔のある一定の時点に合わせてつくられているので、いずれ世の中に合わなくなります。時々「自分の代さえ食べていければそれでいい。」という中小企業経営者の声を耳にしますが、それは無理です。環境は刻々と変化しているのですから、今の経営を維持するためにも、私たちは変化しなければならない。現状維持も成功の結果としてしかあり得ません。

どんなに優れた製品やサービスも、いずれは時代遅れになります。すなわち、成功し続けることができるのは、常に新しい価値を生み出していける企業だけ。そういう機能を持った会社

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)





にすることが大切です。成功するのが大企業とは限りません。大企業も最初は小企業でした。変化が激しい時代こそ、中小企業にチャンスがあるのです。

結論として、『成功するための条件は、自らが、成功に向けて変化し続けることである。』といえます。私の知る小さな部品製造会社は、いつも様々なことに取り組んでいます。すごいのは、顧客から「あなたの会社は毎年いろんなことをしますよね。」と認められていること。それが大切だと思います。皆さんの会社もいろいろとなさっているでしょう。しかし、顧客はそれを知っているのでしょうか？

●顧客の求めるものは、顧客が教えてくれる

では、どう変化すればいいのか。自分たちが作れる製品や提供できるサービスを、今ある流通チャンネルを通じて、いかに販売するかを考えても成功しません。ドラッカーは「顧客が欲する製品やサービスを、利用しやすい流通チャンネルで提供する」発想に立つことが重要と言います。そのためには、顧客が何に価値を感じ、何に不満を感じているのか、を知らなくてはなりません。顧客に今まで以上の価値を提供できるように、「製品・サービス」、「流通チャンネル」を組み立てることで事業は成功するのである。

顧客の心理をどうつかむかですが、ドラッカーは「顧客に直接聞きなさい。」と言います。特に日本人は、相手の心を慮ることが多く、聞かざるがまま。今は世界市場の時代。人種や国籍のちがう人たちが何を考えているかは、わからなくてあたりまえです。国内でも、若い人が何を考えているのか、実際に聞かないとわかりません。

聞いて明らかにすべきことの第1は、<顧客に喜ばれたのは、何をどのように提供したときか>です。過去を振り返り、社員の成功体験を集めてください。できない社員を教育するより、うまくやっている社員の情報を全社で共有することが重要です。また、他社の成功事例も学んでください。顧客の求めているものがわかります。

第2は、<現在の顧客は、なぜ顧客でいてくれるのか？>です。聞き方についてですが、私はあるホテルに泊まって、「印象に残るサービスをした従業員を教えてください。」というアンケートに出くわしたことがあります。不思議なもので、こう聞かれると、顧客はいい点を探します。このとき大切なのは、たくさん声を集めること。時間を割いて真剣に答えてくれる顧客はそういませんから、限られた数ではあまりいい結果は得られません。また、「何かありませんか？」では答えにくい。「この製品は

こういう点を工夫して開発しましたが、どうですか？」、「来年はこういうことに取り組もうと思っていますが、どう思われますか？」というように具体的に聞けば、「もっとこんなことに取り組んだらどうか。」といった思わぬ答えが返ってくるかもしれません。

第3は、<現在の顧客がこれまで以上に購入してくれるようになるには、また自社の製品やサービスを購入してくれなかった顧客が購入してくれるようになるには、どう変化すればよいか？>です。顧客に会うチャンスがある営業マンはそのとき聞けばいいですし、お店の場合ならご利用いただいた際に「この商品はこういう特徴がありますが、いかがでしたか？」と聞く。製造業なら納品の際に「今回の製品はこういう点に苦労しました。どうでしたか？」と聞く。どのような場面で誰がどう聞かか考えて、情報を集めてください。

●“マーケティングを仕事にする”人をつくる

これらを踏まえた上で、自社はどのように変化すべきか？何を行うべきか？を考えてください。ただし、すべてはできないので選択することが必要です。

結論は、『事業が成功し続けるためには、顧客にとっての価値を創造し続けることが必要である。そしてそれは顧客が教えてくれるものである。』ということです。

こうした「現状を知り、どうあるべきかを検討し、実際に活かす。」ということを経営の仕事とし、定期的に行われるような仕組みにすることが大切です。ぜひ社内にも「マーケティングを仕事にする」人をつくってください。小さな製造業などは、顧客に直接聞ける環境にないかもしれませんが、その場合には、社外でもいいので自分たちと顧客の間で窓口になっているような人に聞いてもらう。そういうポジションの人をつくってください。費用を投じてでもする価値があります。

今日お話ししたのは、ドラッカーマネジメントのごく一部です。「成功する企業の特徴」は3つ。①常によりよくなることを目指す会社、②困難なことも「どうすればできるか」を考える会社、③人が成長している会社です。自社を振り返ってみましょう。できていなくてもいい。今後そのように変わっていかばいいのです。ドラッカーマネジメントとは、そういう点で前向きになれる理論です。ぜひ皆さんに勉強していただきたいし、若い人にも伝えていただきたいと思えます。



【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



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>

