

クリエイティブ京都 M&T

Management & Technology for Creative Kyoto

June.2012

06

No.079

CONTENTS

- P.1 平成23年度京都中小企業技術大賞受賞企業紹介
- P.3 京都ビジネス交流フェア 国際化フォーラム
- P.5 平成24年度「外国出願支援事業」の公募のお知らせ
- P.6 ビデオライブラリーからのお知らせ 新たにDVDを導入しました!!
- P.7 第5回 上海インターナショナルギフトショー
- P.9 設備貸与制度
- P.11 デザインの活用事例／和傘の日吉屋さんに訊く
- P.13 ご相談ください、ハイテク技術巡回指導
- P.14 京都陶磁器釉薬セミナーの紹介
- P.15 環境関連法規セミナー（2012年2月28日開催）
- P.16 研究報告「工場・事業所等における消費電力量の管理・低減技術に関する調査研究」
- P.17 受発注コーナー
- P.19 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23年度「京都中小企業技術大賞」を受賞された企業の概要、受賞の対象となった技術・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1回】株式会社クロスエフェクト

「再現力のあるオーダーメイド精密臓器シミュレーター」

●光造形による世界最速試作



▲代表取締役 竹田 正俊 氏

当社は2001年、商品開発におけるプロダクトデザイン及び試作品開発をお手伝いする「開発支援企業」としてスタートしました。ものづくり企業では製品を量産する前に試作を何度も行いますが、その開発工程の「時短」を実現するサービスです。具体的には、液体の紫外線硬化型樹脂に紫外線レーザーをあてて形作る「光造形」の技術

を用い、複雑な形状も3D(3次元)データ通りに再現。3Dデータがなくても、3Dデジタイザを使って模型を読み込み、図面レスからのものづくりが可能です。また、光造形等で製作したマスターモデルをもとに、シリコン型で複製をつくる「真空注型」技術によって、短納期で小ロット試作ができます。3Dデータを受付してから24時間以内に試作品を製作して発送する「光造形高速便」も立ち上げ、世界最速の試作サービスを目指しています。

経営面でITを駆使して取引先を拡大していることも、当社の特徴です。ウェブ上で高付加価値のものづくりをアピールし、海外のポータルサイトに英語版の見積りサイトを開設したところ、世界各国のメーカーから引き合いが相次いで契約に至っており、現在の取引先は国内外あわせて670社を超えています。

●CTデータから軟質素材の心臓モデルを製作

受賞対象の「オーダーメイド心臓シミュレーター」は、患者個体ごとのCTデータを用い、独自の光造形技術と特殊真空注型技術で開発した「軟質素材の心臓モデル」です。心疾患患者の術前シミュレーションに用い、手術の成功率アップと



軟質素材による様々な形態の心臓モデルを製作

手術時間の短縮を目指すものです。これとは別に、標準的な成人男性データを基にしたスタンダードモデルも開発し、こちらは若手医師の教育訓練用としての需要を見込んでいます。現状、医療現場の教育訓練は専用施設に無菌の豚の心臓を持ち込んで行う「ウェットラボ」の方法がとられていますが、これは大変な手間と経費がかかります。しかし、当社の心臓シミュレータースタンダードモデルを使えば、いつでもどこでも手軽に訓練ができる「ドライラボ」を実現できます。

●公的制度の認定を受けて進めた開発と事業化

京都は医療器具メーカーが多く、当社も医療器具のデバイス関連の試作実績はありましたが、臓器モデルを手がけたことはありませんでした。きっかけは、京都産業21の森西部長と石田部長から「国立循環器病研究センター小児循環器診療部長の白石先生が、心臓モデルの作り手を探しておられる」との相談を受けたことでした。実は数年前にも、同様の相談を受けていたのですが、技術的に難易度が高いこと、工業系製品の受注に追われていたことからお断りした経緯がありました。しかし、今回はリーマンショック後で新規分野を模索していたこともあり、トライしてみたところ、白石先生が望まれている以上のものができるかと判断。そこで、中小企業庁の2009年度『ものづくり中小企業製品開発支援補助金』を申請して採択され、本格的な開発に着手しました。

1年ほど白石先生とコラボレーションしながら様々な試作品を作り、先生から高い評価をいただきました。また、市場調査の一環として全国の学会や展示会に出品したところ、予想を上回る反響がありました。そこで、これは人の命が救える、社会貢献性のあるビジネスになるとの確信を抱き、京都産業21が創設した2010年度「京都企業戦略的共同研究推進事業」に応募。採択されて、2012年秋までの予定で製品改良及び事業化に向けた準備を行っています。

●CTデータを3Dデータに変換する難しさ

フルオーダー臓器モデルの製作では、CTデータをそのまま形にすることを求められます。しかしCTスキャンは画像撮影装置であり、ものづくりの道具ではないため、このデータを3Dデータに変換しなくてはなりません。現在、この変換には多数のソフトウェアを駆使しなければならず、これが最も困難な作業です。そのため、京都工芸繊維大学と共同で専用のソフトウェアを開発中です。骨や歯といった「硬い組織」を形作る企業はありますが、当社のように軟質の臓器を

柔らかい素材で再現するのは世界初の試みではないでしょうか。

2009年に初モデルを開発してからの3年間で、白石先生ほか多くの医療関係者にヒアリングし、頂戴した意見をフィードバックして改良を重ねてきました。現在は沖縄の病院で術前シミュレーションに実際に使っていただいています。また教材用モデルも、病院や外資系の医療機器メーカーで使われており、特に医療機器メーカーでは機器の使い方のデモンストレーションや、営業マンの教育用としてニーズがあります。

●人命救助につながる責任感あるビジネス

今、100人に1人の赤ちゃんが心臓に先天性の疾患を持って生まれてくるといいます。心臓を一時的に止め、限られた時間で手術に挑む先生たちが、もし事前にシミュレーションできたら精神的な負担も少なく済むはず。ある先生は「これは試験の前日に答えを教えてもらえるようなものだ」。またある先生は「CTスキャンが高度化して臓器を正確に読み取れるようになって、手で触れることはできない。手術とは“手で行う術”。手で触れるモデルができれば画期的だ」と話されました。心臓は臓器の中でも最も複雑かつ繊細な組織。だからこそ、「手で触れる」ことは貴重だと評価されているのです。

最近、冠動脈吻合手術のトレーニング用として、“動く心臓”拍動型心臓シミュレーターも開発しました。現在、肝臓、肺、脳などの臓器モデルについても引き合いが来ています。CTデータがあればどんな臓器も形作ることができますが、最も命に直結する部位で市場的にも大きい心臓モデルがあくまで軸足です。臓器モデルの市場はアメリカであると考え、当社もアメリカ進出を視野に入れています。CTスキャナーの精度向上とともに、ますます正確なモデルが作れるようになるにつれて、人命救助や社会貢献につながる、責任感あるビジネスとして取り組んでいきたいと思えます。

技 術 担 当 か ら ひ と 言

専務取締役 畑中 克宣 氏



▲専務取締役 畑中 克宣 氏

臓器シミュレーターは、われわれが創業から10年間培ってきた3つの技術の集大成といえるものです。①3Dデータによる工法に長け、それも工業系ではあまり使われないポリゴンデータを取り扱っていた。②臓器シミュレーターは入り組んだ構造で、工業系成型用語で「アンダーカット※注」の固まり。一般的には切削工法以外では成型できないが、当社はアンダーカットに強い光造形の技術を持っていた。③軟質な素材の再現に向く真空注型の技術を持っていた。この3つです。

技術的難易度に加えて開発時に苦労したのは、医療知識の習得です。病院関係者との打ち合わせにあたり、それまで知識のなかった部位や病気の名称などを一所懸命に勉強しました。我々をそこまで動かしたのは、当社の「できないと言わない」企業体質だと思います。今後は心臓シミュレーターでより精密なモデルを再現するとともに、他の臓器や部位のモデルにもチャレンジしていきたいと考えています。

※注 アンダーカット

プラスチック製品は金型で作るが、金型が開く方向に対して抜けない形状のこと。

会社概要

- 会社名：株式会社クロスエフェクト
- 所在地：京都市伏見区竹田藁屋町43
- 代表者：竹田 正俊
- 資本金：1,000万円
- 事業内容：プロダクトデザインおよび樹脂筐体設計
光造形による3D開発試作モデルの製作

【お問い合わせ先】

(公財) 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



人を思う。未来を思う。

商 工 中 金

〒600-8421 京都市下京区綾小路通烏丸西入童侍者町159-1 四条烏丸センタービル1F、2F
電話 075-361-1120(代)

京都ビジネス交流フェア 国際化フォーラム

去る2月24日(金)、「京都ビジネス交流フェア2012」で開催された「国際化フォーラム」第1部の講演内容をご紹介します。

テーマ

「アセアンへの企業進出 傾向と現状」



講師

日本貿易振興機構 (ジェトロ)
大阪本部ビジネス情報サービス課
貿易投資アドバイザー 榎山 映 氏

■増えるアセアンへの企業進出

ジェトロ大阪本部には現在9名のスタッフがおり、電話やメールでご相談を受けています。東京には同様のスタッフが20名います。今日は、①アセアンへの企業進出の現況、②アセアンFTAによる地域統合、③アセアンのビジネス環境、優位点と課題という内容でお話しします。時間の都合ですべてはお話しできないと思いますので、資料をご参照ください。

近年の世界経済は2006年頃をピークに、それ以降はリーマンショック、日本の東日本大震災、タイの水害、ユーロの崩壊などがあり、停滞しています。その中で中国は相変わらず9～10%の成長率を維持しています。しかし、中国は2010年頃から所得格差を是正していく方針を打ち出し、最低賃金はこの2、3年で倍くらいになりました。通貨の元モデルに対してじりじりと上昇。その結果、中国での製造コストはかなり上って来ています。20年以上前から中国に工場を持つ和装小物メーカーさんいわく、「従業員に従来どおりの品質指導をしたら、それを嫌い、他の企業に行くという従業員が増えて離職率が高くなり、品質の維持が難しくなった」とのこと。そんな背景もあり、最近では中国からアセアンに移転をする日

本企業のご相談が増えています。

機械製造業はタイやベトナム、縫製が簡単なジーンズならバングラディッシュ、最近ではミャンマーが移転先として検討されています。一方、インドへは市場を目的とした進出のご相談が増えています。以前は中国に生地を持っていき、縫製して、製品を持って帰るブーメラン型の投資が多かったものの、最近では上記理由で、東南アジアに製造をシフトしているのです。スズキ自動車は早くからインドへ進出し、今ではインドの車の5割をスズキの「マルチ」が占めています。日本ではアルトの名で売られている軽自動車の初期型のエンジンを大きくしたのですが、これがインド市場を席巻しています。自動車投資に関してはタイが有名ですが、タイには1960年頃からトヨタ、日産、いすゞ、日野が、その後ホンダ、三菱他が進出しており、タイ国内で160万台を生産し、国内販売は80万台、輸出も80万台と日本企業の海外最大の輸出基地となっています。一方、中国やインドへの進出は、それぞれの国内向けの販売を目的としています。

一人当たりGDPと言う数字は国内総生産を人口で割ったもので、その国の賃金に比例する確率が大きい数字です。これから見るとカンボジア、ラオス、ミャンマー、バングラデシュはGDP per キャピタルが1000ドルを大きく切っており、相対的に賃金が安いと理解できます。インドはこれよりかなり上になります。

日本のASEAN向け、中国向け投資はともに、近年、大幅に拡大しています。中国への投資は90年の天安門事件以降、市場経済化、WTO加盟などを背景に伸びてきましたが、タイで日本企業が製造を始めたのはそれより古い50年以上も前からであり、アセアン全体の累計投資額は今でも中国より多いのです。タイでは昨年洪水がありました。それによってタ

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



「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。



オムロン体重体組成計「カラダスキャン」HBF-362
オープン価格

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

イ国内でリロケーションする企業はあっても、タイから撤退する企業は殆どありませんでした。自動車製造や電子・電気機械製造のサプライチェーンが大規模に完成されており、その一部だけが別の国に出るといことが構造的に出来なくなっています。一方、ベトナム向けの投資も2003年頃から伸びており、昨年は過去最高を記録。インドネシアは過去10年でGDPの数字が5倍に伸び、これからの10年間で4、5倍に伸びるといわれており、その人口を考えると、市場として非常に有望視されています。インドは2006、7年頃から日系企業の投資が大きく伸びており、トヨタ、日産、ホンダなどの自動車製造、コマツなどの重機械が進出しています。タイがその部品産業も含めての大規模な進出なのに比べて、インドは部品の地場調達比率が高く、タイほど中小企業の進出が大掛かりではないようです。

■アセアンとFTA 域内及び第3国向け輸出拠点としての活用

日本の関税率にはいくつかの種類がありますが、通常、輸出相手国がWTO加盟国・地域である場合、「WTO協定税率」が適用されます。これに対し、特定の国には特別有利な税率を適用するというのがEPA、FTAなどの「協定特惠税率」です。ウルグアイラウンド、ドーハラウンド等、WTOで世界的に協定をまとめようとしたのですが、2000年初頭頃よりなかなか進まず、WTOの例外として、特定の国(地域)と国(地域)の間で特別な協定を結ぶという動きとなりました。FTA(自由貿易協定)は主に関税の削減や撤廃に関する取り決めで、EPA(経済連携協定)はそれに加えて、投資規制、人的交流(ビザ)の促進、知的財産の保護、規格共通化、経済協力を対象としています。FTAに加え、ヒト、モノ、カネの移動の自由化、円滑化を図り、幅広い経済関係の強化、2者間の友好提携(経済協力関係の囲い込み)を図ることを目的にした協定です。

アセアンでは、1993年からアセアン域内の関税率を0～5%にするAFTAをスタートさせ、タイ、シンガポール、マレーシア、インドネシア、フィリピン、ブルネイの先進6カ国では2010年に全品目の関税を0%にする(一部を除く)ATIGA(ASEAN Trade In Goods Agreement)が発効しました。それ以外のベトナム、ミャンマー、ラオス、カンボジアについては、2015年までに全品目の関税を0%にするを目標としています。ということは、日本で作ってマレーシアに売ればAJCEPT、JMEPAでの関税がかかるが、アセアンの中で作ってマレーシアに売る分には、より有利なATIGAが適用できるということになります。それ以外に、アセアン-中国FTA、アセアン-韓国FTA、アセアン-豪州・NZFTA、タイ-インドFTAを利用するため、タイやマレーシアに製造拠点を移す日本企業が増えています。

日本は韓国や中国、オーストラリアとのFTAを持っていますが、アセアンはそれらの国とFTAを持っています。そうすると、中国へ輸出するにはタイの工場から出したほうがよく、韓国へ輸出するにはマレーシアの工場から出したほうがいいわけで、日系メーカーの第三国からの輸出がかなり増えています。

ジェットロへの相談も、中国からタイへ輸出したい、あるいはマレーシアと中国の貿易についてという内容が多くなっています。オーストラリアとタイ間のFTAでは3000cc以下の自動車輸出は無税にしているため、日本の自動車メーカーのオーストラリア向け輸出はほとんどタイから出ています。

こうしたFTAの流れを見てみれば、日本から第三国へ直接持っていくのではなく、日本企業の海外工場から第三国へ持っていけばいいのだということがわかります。韓国とアメリカはこの4月からFTAが発効したため、アメリカに輸出するのに韓国から製品を出そうという日本のメーカーがいくつかあります。つまり、世界的なFTAリンクを見て、その先をにらんで海外に工場を出す日本企業も増えています。韓国がEPAやFTAを結んでいる相手国のGDP(経済規模)をみると、合計35兆ドルです。世界全体のGDP合計は63兆ドルで、韓国はそのうち35兆ドルの経済圏と特別な関係(特惠)を持っているということです。日本は、相手国の数は多いものの、相手国のGDP合計は5兆ドルしかない。ずいぶんお互いが友好関係を持つ経済規模に差がついてしまった感があります。

■ジェットロにご相談を

アセアン各国の人口構成図を見ると、きれいなピラミッド型を形成している国が多いです。つまり、若年層が多く、今後の就労人口が増えていくこと、消費人口が増え、国の経済力が伸びていくことを示しています。本日で紹介したジェットロのアンケート調査結果は、以下のURLで全文ご覧いただけます。

ジェットロは、皆さんに対して海外進出をお勧めする団体ではありません。しかし、何らかの要因で皆さんが海外に出ようかと思われたとき、ご質問にお答えする、あるいは他の事例をご紹介できるように、調査分析に努めています。何かありましたらジェットロ大阪事務所までお問い合わせください。電話でも、ウェブサイトからのメールでも可能ですし、ご面談も受け付けています。費用はかかりませんので、お気軽にご利用ください。

【アンケート調査結果】

- 1) 日本企業の海外事業展開に関するアンケート調査概要(2011年3月)
<http://www.jetro.go.jp/news/releases/20120301775-news/outline.pdf#page=1>
- 2) 在アジア・オセアニア日系企業活動実態調査(2011年10月)
<http://www.jetro.go.jp/publications/item/ond-0006.html>
- 3) 投資コスト比較
<http://www.jetro.go.jp/world/search/cost/>

【連絡先】

●ジェットロ大阪本部ビジネス情報サービス課
TEL 06-6447-2307
<http://www.jetro.go.jp/jetro/japan/osaka/>

平成24年度「外国出願支援事業」の公募のお知らせ

近年、特に、経済成長が著しい中国を始めとしたアジアはもとより世界各地で国際的なビジネスを展開する動きが加速しているところであり、こうした国際的ビジネスを推進していくうえでは、外国において特許権をはじめ各種知的財産権を取得する必要性がますます大きくなっています。

公益財団法人京都産業21では、知的財産権を活用して外国の出願国において海外展開を行う府内中小企業者の皆様に支援するため、外国出願支援事業の公募を実施します。

1 内 容

外国特許庁への特許、商標および意匠の出願に要する経費の一部を助成します。

2 公 募

(1)受付期間 **平成24年6月11日(月)～6月29日(金)**

(2)応募資格

- 京都府内に本社を置く中小企業者
 - (特許)申請書提出時点において日本国特許庁に既に特許出願等(PCT含む)を行っている出願であって、平成25年2月末までに外国特許庁への出願を行う予定があること
 - (商標)本国特許庁へのマドリッド協定議定書に基づく国際登録出願(以下「国際登録出願」)については既に日本国特許庁に対し商標出願を終えている出願であって、平成25年2月末までに日本国特許庁に対し国際登録出願を行う予定があること
- 【実施要領及び申請書ダウンロード】** <http://www.ki21.jp/information/tokkyo/>

(3)助成内容

- 助成率 1/2以内
- 助成限度額
 - ・特許出願の場合 150万円
 - ・商標、意匠出願の場合 60万円
- 助成対象経費
 - ・外国出願料
 - ・現地代理人費用
 - ・国内代理人費用
 - ・翻訳費用 など

(4)採択の決定

当財団に設置される選考委員会において、応募書類による一次審査を実施し、合格者は、面接(申請書等の「事業展開の方針、計画」の説明とヒアリング等)による二次審査を経て採択決定します。

二次審査日 平成24年7月23日(月)(予定)

(5)採択等の通知

公益財団法人京都産業21から文書で通知します。

(6)提出方法

持参又は郵送(当日消印有効)。持参の場合の受付時間は、受付期間中の平日の午前9時～正午及び午後1時～午後5時。

【提出先及び
問い合わせ先】

(公財) 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

ビデオライブラリーからのお知らせ 新たにDVDを導入しました!!

現在、ご利用いただいているビデオライブラリーに一部の分野ですが、DVDを導入しました。自社の経営改革の取り組みにご活用いただきますようご案内いたします。

DVD一覧

タイトル	分	タイトル	分
心が伝わるビジネスマナーの基本	90	コーチング・スキル実践講座 傾聴・承認・質問	106
社会人やっていいこと・悪いこと	45	管理・監督者に求められる 実践!リーダー型マネジメント	62
こんなときどうする?仕事のマナー 1 【電話編】	約40	成果が出る「5S」の考え方・進め方 テーマをもって実践しよう	60
こんなときどうする?仕事のマナー 2 【コミュニケーション編】	約40	事例で学ぶこれが5Sだ!	94
こんなときどうする?仕事のマナー 3 【職場の基本マナー編】	約40	私たちのコンプライアンス 今求められる一人ひとりの責任ある行動	75
ケーススタディで学ぶ報・連・相の基本	98	あなたが守る!製造現場のコンプライアンス	50
ほごりある製造社員をめざす 新・物づくりのこころ 1 【社会人としての基本 ～“なぜ”が人間的成長を促す～】	30	ケースで学ぶ「事業承継」成功のポイント	110
ほごりある製造社員をめざす 新・物づくりのこころ 2 【プロフェッショナルとしての基本 ～“なぜ”でいい物づくりをする～】	30	情報セキュリティマネジメントの基本	31
ほごりある製造社員をめざす 新・物づくりのこころ 3 【身につけよう改善活動の基本 ～“なぜ”で成果を上げる～】	30	ISO/IEC27001認証取得のポイント	38
新入社員の指導・支援の考え方・進め方	58	ISO/IEC27002管理策のポイント	43
フォローアップ・セミナー ～プロの意識とスキルを身につける～	55	食品衛生の3原則	34
これで成果が変わる PDCAの基本	40	トラブル回避のための法律知識 4 【残業削減対策】のケーススタディ	30
管理者としてやっていいこと・悪いこと	55	トラブル回避のための法律知識 5 【パート・契約社員】に関するケーススタディ	30
部下の実力を高める実践OJT	55	トラブル回避のための法律知識 6 【服務規律・懲戒】に関するケーススタディ	30
強い製造現場をつくる 第一線監督者の使命と役割 1 【監督者の基本心得】	25	トラブル回避のための法律知識 7 【退職・解雇】に関するケーススタディ	30
強い製造現場をつくる 第一線監督者の使命と役割 2 【人を活かすOJT】	25	トラブル回避のための法律知識 8 【セクハラ】に関するケーススタディ	30
強い製造現場をつくる 第一線監督者の使命と役割 3 【問題解決のリーダー】	25	トラブル回避のための法律知識 9 【個人情報】等に関するケーススタディ	30
コーチングに学ぶ 人を育てる【ほめ方・叱り方】	60	トラブル回避のための法律知識10 【メンタルヘルス】に関するケーススタディ	30
		全ては1枚のアンケートから ～ホンダカーズ中央神奈川～	46
		輝く笑顔が感動のサービスを生む ～ネットヨタ南国～	59

【貸出条件、申し込み方法】

貸出期間: 1週間 料金: 無料 申込方法: 当財団へ来所もしくはWebでお申込みください。
Webでのお申込みは ⇒ <http://www.joho-kyoto.or.jp/~retail/video/index.html>

お問い合わせ先

(公財)京都産業 21 お客様相談室 ビデオライブラリー

TEL: 075-315-9090 FAX: 075-315-9091
E-mail: okyaku@ki21.jp

samco[®]
半導体製造装置のサムコ株式会社

京都から世界の最先端企業へ 薄膜技術で世界の産業科学に貢献します。

私たちの快適な暮らしを支える半導体や電子部品。スマートフォンや電気自動車にも使われる非常に身近な存在です。その加工のために半導体製造装置は使われています。

1979年に京都に設立して以来、私たちは、半導体製造装置を世界中の生産現場や研究者の皆さまに提供してきました。環境負荷低減に寄与するLEDといったグリーンデバイス分野へも、独自のプロセスソリューションを提案することで、低炭素社会の実現に貢献しています。

これからも、薄膜技術のバイオニアとして世界の産業科学の未来を明るく照らし続けていきます。

サムコ 株式会社

〒612-8443 京都市伏見区竹田薬屋町 36 ジャスダック証券コード 6387 www.samco.co.jp

第5回 上海国際ナショナルギフトショー 京都ブース「千年古都 京都の逸品」出展について

去る3月15日(木)～18日(日)の4日間、中国上海で日系企業が多く集まる虹橋地区にある上海世貿商城(上海マート)において、「第5回 上海国際ナショナルギフトショー」が開催されました。

中国各地から多くのバイヤーが集まる催しに、京都ブース「千年古都 京都の逸品」として京都企業4社1団体が出展し、主にBtoBの中国市場開拓を図るとともに、京都ブランドの発信を行いました。



会 期 平成24年3月15日(木)～18日(日)4日間 午前9時～午後5時(最終日のみ午後3時まで)

場 所 上海世貿商城(上海マート)〈中国上海市延安西路2299〉

主 催 (株)ビジネスガイド社

日本ブース 62社 90小間

京都府ブース 4社・1団体

(株)熊谷聡商店、(株)高岡、(株)東洋レーベル、(株)香鳥屋、kyoohoo(有)奥村企画、(株)井助商店、(株)丸和商業、(株)木村桜土堂、(株)芸呷堂、(株)谷口清雅堂、(株)山口屋

来場者数 23,750人(4日間延数)〈主催者発表〉

「第5回 上海国際ナショナルギフトショー」の90小間に及び日本ブースでは、贈答品や家庭用品、装飾品などの幅広いカテゴリーの商品を展示しました。

《出展目的》

- 上海(中国)へ既に進出しているが、中国国内の流通マーケットの開拓を行いたい
- 上海(中国)への進出を検討しているが、実情を知りたい
- 上海での一般消費者に対するマーケットリサーチ、販売を強化したい
- プロパーの流通だけでなく、特販ルートの開拓を強化したい

来場者数は4日間を通して23,750名(主催者発表)でした。前半2日間のバイヤーズデーには13,974人、後半2日間の一般デーには9,776人の来場者があり、連日大盛況の催しとなりました。

京都ブース「千年古都 京都の逸品」では、出展企業が一体となって、「日本のものづくり」の技をPRしました。



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〉





今回の展示では、京都エリアを意識した装飾にするため、通路を挟んだ6コマ全てに、紫色を基調にしたカーペットを敷いて統一感を出し、さらに、通路には「千年古都 京都の逸品」というアーチを設けて、「京都の良いもの」というイメージを京都企業全体で来場者にアピールしました。JETRO上海が招聘したバイヤーも熱心に出品品を見ておられ、今後につながる話が多くありました。

また、具体的な商談も各社で進められ、複数回ブースに足を運ばれる企業や、「会社まで訪問してほしい」と、出展者に希望される企業もありました。大手のプライダグ関連企業からの要請で上海市にあるプライダグ会場(建築中)を訪問しての商談や、上海市内の外資系ホテルとの商談機会なども得られ、商談は充実したものとなりました。

今回の出展は、伸び盛りの国“中国”のパワー、市場ボリューム、可能性を実感した刺激的なビジネスの機会となりました。出展された企業にとっては、中国の販路を開拓できたことに加え、日本人と中国人の嗜好の違いが分かったことなど、多くの収穫がありました。出展者からは、上海インターナショナルギフトショーへの出展は有意義だったとの声が多くあがっており、京都府と(公財)京都産業21ではこれらの展示会も活用しながら、京都企業のアジア市場開拓を今後もサポートをしていきます。

【出展者の声(アンケートより抜粋)】

- 中国のバイヤーとのつながりを持つ良い機会となりました。
- 実際に購入されるお客様を通して、中国人が興味を持つアイテムやデザインなどを把握できました。
- BtoBについても特にギフト関係で、販路が広がる可能性を感じました。
- コラボレーションの申し入れが、中国のバイヤーからありました。
- 今回は京都ブースを特設したため、バイヤーにも一目で京都の商品だと認知していただけたのが良かったです。
- インテリアショップ、セレクトショップ、家具店、小売店などの情報収集と、中国市場の調査に役に立ちました。
- 出品した商品に対する反応を目の当たりにして、今後の改良点の参考になりました。
- 中国市場の雰囲気、購買気運を肌で感じる事ができました。



【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

設備投資なら、財団の割賦販売・リース

■平成24年度 制度改正が行われました。

法改正に基づき、公益財団法人京都産業21が実施する「設備貸与(割賦販売・リース)制度」の制度改正がおこなわれ、より利用して頂きやすくなりました。

主な改正点は4つ、①設備貸与上限額の拡大。(6,000万円から8,000万円へ拡大) ②事業実績が1年未満の創業者の利用条件「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ヶ月以上うけていること」の撤廃。③リース期間の設定方法の変更。④従業員規模20名超50名以下の事業者の金融機関からの借入金残高が「3億円以下」から「4.2億円以下」へ引き上げ。(但し、日本政策金融公庫国民生活事業・住宅金融支援機構・信用金庫・信用組合からの借入金は除く)

さらに、**前年度に引き続き、利息の1/2の助成の実施を決定!**(平成24年度の1年分)



〈小規模企業者等設備導入緊急支援事業費補助金〉

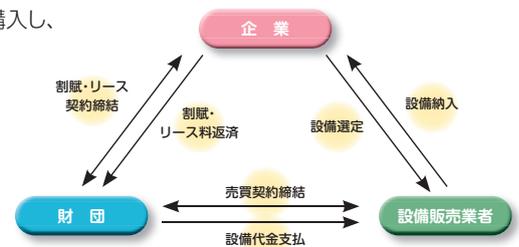
- 助 成 内 容 助成対象期間中の割賦損料の1/2
助成対象期間中のリース料の2.5%
(助成金の交付申請をしていただく必要があります。メ切:未定)
- 助 成 対 象 期 間 平成24年4月1日～平成25年3月31日
- 助成金お支払時期 平成25年3月末予定(助成対象期間中の最後の割賦料・リース料の入金確認後となります。)

■設備貸与(割賦販売・リース)制度 〈小規模企業者等設備貸与制度〉

企業の方が必要な設備を導入する際、財団がご希望の設備をメーカーやディーラーから購入し、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。

【ご利用のメリットと導入効果】

- 信用保証協会の保証枠外でご利用できます。
- 金融機関借入枠外でご利用できます。
→ 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
→ 安心して長期事業計画が立てられます。先行投資の調達手段として有効です。



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名以下の方も利用可能です。 **個人創業1ヶ月前・会社設立2ヶ月前～創業5年未満の企業者(創業者)も対象です。	
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)	
対象設備の金額	100万円～8,000万円/年度まで利用可能です。(消費税込み)	
割賦期間及びリース期間	7年以内(償却期間) (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%の保証金が必要)	3年2.990% 4年2.296% 5年1.868% 6年1.592% 7年1.390%
連 帯 保 証 人	原則1名(法人企業の場合は代表者、個人事業の場合は申込者本人以外の方)でお申し込みできます。	

●設備投資の際は、是非一度お問い合わせください。●

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

未来を創る。ムラタの部品が

Innovator in Electronics

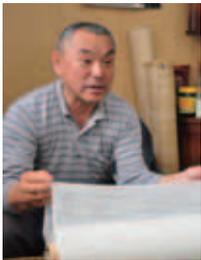
muRata

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/

お客様の声

高品質で最速の織機を導入し 日本古来の布地ふすまを製造



福岡織布株式会社
代表取締役 **福岡 貞男 氏**

所在地 ● 京都府木津川市相楽八ヶ坪1番地
TEL ● 0774-72-3144
FAX ● 0774-72-8758
業 種 ● 織物業

●根強い人気を持つ布地のふすま

当社は、壁紙やふすまなどの資材織物を中心に、ストールやタペストリー、のれんなどの染色生地も手がけています。当社のルーツは1927(昭和2)年、曾祖父である福岡作次郎が当地で蚊帳織物を始めたことに遡ります。1945(昭和20)年からは「ふすま生地」を織るようになり、1972(昭和47)年には先代社長の福岡善盛が壁紙やふすま紙を製造・販売する丸由産業株式会社を設立。1983(昭和58)年に職布工場を福岡織布株式会社として法人化しました。現在は、三代目である私が両社の経営を引き継いでいます。

もともと木津川一帯は「相楽(さがなか)木綿」の産地でしたが、綿布の需要が衰退した現在、資材織物の製造に転じた会社が10社ほどあります。ふすま生地については、この10社で全国生産量の8割を占めています。ふすまは紙に柄を印刷して作るものもありますが、当社が作るのは柄を織り込んだ布の裏に紙を貼るタイプのもので、布の持つ温もりを感じられることから根強い人気があります。

●新旧の織機で他にない織物を追求

当社の特長は、新旧の織機を有し、多様な織物を生産できる点にあります。たとえばラージ織機は、巻いてある糸を管に巻き変え、その管をシャトルに入れて往復させながら織っていく昔な

がらの力織機です。生地の両側のミミの部分に糸の折り返し部分ができるため、糸が抜けにくく丈夫できれいな仕上がりが特長。ふすま、のれん、ストールなどを織るのに使用しますが、新しい織機には出せない風合いがあります。また、巻いてある糸をレピアという糸が引っ張ってくるレピア織機は、最大1.5mの幅広い生地を織ることができるのが強み。壁紙やかばん生地を織るのに使用しますが、古い織機ながらわが社最大の武器です。

●設備貸与制度で最新織機を導入

今年3月、京都産業21の割賦販売制度を利用して導入したのが、最新織機「エアジェットルームZAX9100」です。『近江 第10集』というふすま生地の見本帳が制作されるにあたって指定業者となり、短期間に多様な生地を織ることになったため、地元商工会に設備投資を相談。そこで京都産業21の本制度を紹介されました。導入後、生産能力は1日に500～550mと従来機種種の4倍にアップするとともに、生産コストは大きくダウン。生産計画がきっちり立てられるため、納期の心配もなくなり、「もっと早く導入すべきだった」というのが実感です。最新設備を無理のない資金繰りで導入できたことに感謝しています。

時代の流れとともに工期短縮が求められる昨今、同機を活用して高品質な織物をより速く生産、納品できる体制を整え、お客様のご要望に応じていきたいと思えます。併せて、和文化が見直されていることから、新たな感覚も取り入れながら布地ふすまの魅力を伝えていければと考えています。



今回導入した最新型織機

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

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



地下鉄丸太町駅下車6番出口を上がり、
京都商工会議所の裏。会議所の建物は
通り抜け出来ます。

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