

クリエイティブ京都 M&T

Management & Technology for Creative Kyoto

Oct.2012

10

No.082

CONTENTS

- P.1 平成23年度京都中小企業優秀技術賞受賞企業紹介
- P.3 セミナー「日本・台湾 産業連携の展開について」
- P.5 平成24年度 中小企業会計啓発・普及セミナーのご案内
- P.6 北部企業紹介
- P.7 中小企業の支援事例(株)細尾
- P.9 京都府中小企業応援条例に基づく認定企業のご紹介
- P.10 設備貸与制度
- P.11 京都発!我が社の強み～(株)木村製作所
- P.13 中小企業技術センター創立50周年記念事業(7/30～8/3)
- P.15 食品・バイオ技術セミナーのご案内
- P.16 研究報告「接触式・非接触式表面粗さ測定の比較検証」
- 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「京都中小企業優秀技術賞」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3回】株式会社最上インクス

「微細・極小薄板試作部品向け簡易金型製作・試作製造技術」

●「薄板金属加工のものづくりモール」を実現



▲代表取締役社長
鈴木 滋朗 氏

当社は1950年に私の祖父が創業した金属加工メーカーです。立石電機(現オムロン)や村田製作所などの電機・電子部品を手がける中で、精密薄板の加工技術を磨いてきました。薄板を加工するビジネスには、一品ものを作る「試作」とオーダーを頂いたものを繰り返し作る「量産」という2つの柱があります。当社は量産を手がける

一方、早くから試作に力を入れてきたことが特徴です。試作事業を始めたのは十数年前。量産品の製作が海外へ移行し始めたことから、前社長(現会長)がものづくりの源流である試作ビジネスの将来性に着目し、「薄板金属加工のコンビニ」というコンセプトでお客様の利便性を追求する企業を目指しました。

2010年に私が社長を引き継いでからも試作ビジネスを強化し、コンセプトを「薄板金属加工のものづくりモール」へと進化させました。お客様のニーズが年々多様化する中、もっと複合的なサービスを提供できるシステムが必要と考えたためです。お客様から提示された図面どおりに加工するのではなく、企画構想の段階からお客様とともに製品づくりをするというビジネスモデルへの転換です。内容に応じて国内外の企業とアライアンスを組むなど、サービスメニューを増やしています。

現在、試作品と量産品の売上構成比は4:6であり、月に400点の試作品を40～50名のスタッフ(協力会社含む)で製作しています。従来、量産品の片手間に無償で請け負われることが多かった試作品製作。その市場をSAIJOが切り開いてきたという自負があります。

■平成18年度に受賞した薄板金属の試作技術を革新

一度しかオーダーが来ないものを作る試作は、手間ひまかけて作る一品料理のようなもの。これまで同サイズの薄板試作品を製作するには、量産品用の金型を製作するのと同じくらい高度な設備やコスト、長い時間が必要でした。

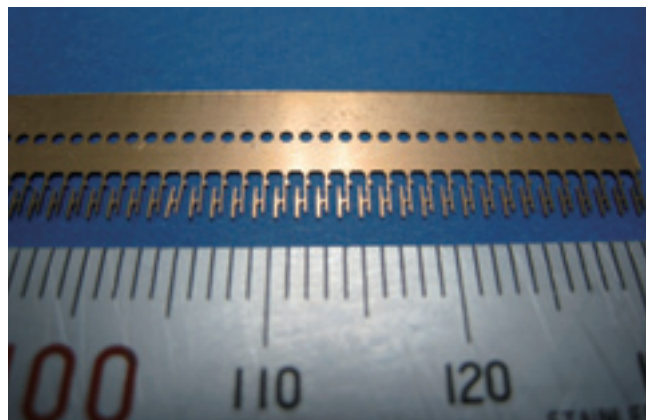
一方、お客様には「早く製品開発をして市場に投入したい」というニーズ、また良いものを作るには試作を重ねることが必要なため「試作コストを抑えたい」というニーズがあります。これらに応えるため、平成17年にSAIJOが開発したのが、『独自の簡易金型システムによる薄板金属の試作から量産までのスピード加工技術』で、平成18年度京都中小企業優秀技術賞を受賞しました。

金型は、プレス加工する部分とそれを保持する部分に分かれます。SAIJOでは、プレス加工する部分をカッターナイフの刃に、保持部分をカッターナイフの持ち手になぞらえ、金型の保持部を標準化し、毎回の製作は加工部のみで済むようにしました。これによって試作の時間とコストを低減することに成功したのです。

その後、コネクタやセンサー、医療機器など精密製品の開発競争が激化。当社を追う形で他社も同様の技術を手がけるようになったため、より微細な試作品をいかに早く安く作れるかが、私たちの新たな課題となりました。そこで技術革新を重ねて開発したのが、今回受賞した『微細・極小薄板試作部品向け簡易金型製作・試作製造技術』です。

■実物大のアリを製作できる超微細な加工技術

前回受賞したシステムは最小で5mm角までの加工に対応するものでしたが、今回は2mm角以下から0.5mm角までの微細な金属薄板を試作するための技術。量産用金型に比べてコストを3分の1、納期を4分の1に低減できる



▲微細薄板加工のサンプル

ことが大きな特長です。

微細な試作品を製作する一環として、行政の製品開発を支援する補助金なども得て、アマダ製の「グラフィカルプロファイル研削盤」を導入しました。全自動で細かな加工ができる高度な工作機械です。すぐに使いこなすのは難しいとされる機械ですが、併せて加工に適した治具を



▲ステンレス製の昆虫モデル

独自に開発し、長年積み重ねてきた技能とノウハウを生かして活用しています。

平成22年6月に本技術を完成し、その微細さを広く知っていただくため、実物大(1mm×2mm)のステンレス製のアリなどの昆虫モデルを製作。アマダの技能コンテストで技能賞を受賞しました。ほかに展示会に出品したり、お客様に見ていただいたりする中で技術の高さがわかるという声を多く頂戴しており、試作部門の売上は開発前の150%を達成しています。

■「微細な薄板金属の試作ならSAIJOが世界一」を目指す

今後の大きなテーマのひとつは、技術者一人ひとりの知識や経験値、考え方を標準化するナレッジマネジメントシステムの構築です。SAIJOでは一人一案件完遂体制で試作を行います。同じ試作に取り組んでも、でき上がるものは一人ひとり違います。試作分野で成長を続けるには、時間がかかる「一品料理」をどれだけ多く作れるかにかかっていますから、それを誰が行っても同じにできるよう標準化するのが目標です。そのために弊社独自のナレッジマネジメントシステムを構築中です。

ナレッジマネジメントシステムが構築できたら、試作事業のフランチャイズ化を目指す計画です。フランチャイズ化の意図は会社の規模拡大ではなく、試作はお客様に近いところで行うのが望ましいため。海外にフランチャイズ先を持てば、海外から試作のオーダーを受けることも可能と考えています。すでにシンガポールや韓国、イタリアなどから試作の引き合いを頂いており、それは対応できる企業

が現地にないことを示しています。「微細な薄板金属の試作分野ならSAIJOが世界一」と言われることを目指します。

もうひとつのテーマは、自社ブランド製品の開発。根底にあるのは、お客様も市場も自分たちで作るという思想です。これからの中小企業にとって大切なのは、会社の規模や資本金の大きさではなく、自ら考えてものづくりをし、それを発信していく企業へと変わっていかれるかどうかだと思います。当社には試作事業、量産事業、Fin事業という3つの事業がありますが、今年からFin事業部の中に社長直轄のプロジェクトチームを立ち上げ、システム構築に取り組んでいます。

技術担当者からひと言

Fin事業部 技術グループ 真名子 正憲 氏

SAIJOでは、一案件の工程設計から金型設計、加工まで一人で行います。日数は難易度によって異なり、1～2日でできるものもあれば、2週間かかるものもあります。私は平成21年から22年にかけて本技術の開発を担当しましたが、トライアンドエラーの繰り返しでした。特に難しかったのは、2ミリ角以下の世界では、ミクロン単位の精度が求められることです。プレスの上型と下型のわずかな隙間を出さない構造にするため、試行錯誤しました。長い泥沼を抜けて成果が形になり、こうした賞を頂いたことを大変うれしく思います。重要なのは、最後まであきらめないこと。試作の仕事は毎回新しいものにチャレンジするため、好奇心旺盛に物事に取り組むこと、お客様と対話しながら仕事を組み立てていくことも大切にしています。



▲Fin事業部 技術グループ 真名子 正憲 氏

会社概要

- 会社名：株式会社最上インクス
- 所在地：京都市右京区西院西寿町5番地
- 代表者：鈴木 滋朗
- 資本金：4,600万円
- 事業内容：精密薄板試作加工、試作成形加工、精密量産プレス、精密金型製作

【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

セミナー「日本・台湾 産業連携の展開について」

平成24年6月5日、京都府産業支援センターにおいて、「日本・台湾 産業連携の展開について」をテーマにセミナーを開催しました。現状の世界経済情勢を背景に、日台間の投資、貿易関係等、また、今後の日台企業間協力の可能性についてお話いただきましたので、その模様を紹介します。

プロフィール

台湾政府の經濟部投資業務処副処長として長年経済畑での業務に携わっている。兩岸関係のみならず日台交流では特に経済関連のプロジェクトを多く主導してきた。日本企業との交流も多く、日台経済分野における著名な人物である。



台北駐日経済文化代表処
經濟部 部長
余吉政氏

●台湾の概略と経済戦略

台湾は人口がおよそ2300万人で、その6割以上が台北市や新北市などの5大都市に集中しています。昨年のGDPは4669億米ドルで、1人あたりが2万米ドル。成長率は4%で外貨準備も高く世界4位となっています。台湾の国土は非常に小さく、九州くらいの面積です。対して日本の国土は台湾の10.5倍、中国は260倍もあります。面積は小さいですが、輸出依存度が高いのが台湾の特徴です。

台湾の輸出依存度は65%と非常に高いです。これは台湾の強みでもあり弱点でもあります。なぜ輸出依存度が高いかというと、もともと国土・人口・経済規模が小さいことから、事業を興す企業は最初から海外展開を視野に入れているためです。台湾企業はどんなに小さくても貿易商社を仲介せず自ら海外販路を開拓する傾向にあります。ですから台湾の中小企業は非常に強固な海外ネットワークを築いています。この点が日本の中小企業との違いです。日本企業は技術力・ブランド力が優れています。一方台湾企業は国際マーケットのネットワークを活かすことができ、中国と日本の仲介としての役割も担うことができます。

台湾が直面している経済状況について少し説明します。台湾は輸出依存度が高すぎるために、国際経済に影響されやすいという問題があります。もうひとつの問題は、政治的な要因でTPPやFTAを進められないことです。これらの国際経済統合に早めに参加できるようにしなければなりません。その意味で、

2年前に中国と結んだ「ECFA」(兩岸経済協力枠組協議)は突破口となりました。これは台湾にとって国際経済統合のスタートといえ、今後さらに力を入れていきたいと考えています。特に台湾の最大の貿易パートナーである中国、日本、アメリカの3か国との経済統合が今後の台湾経済の発展のために重要です。また産業競争力向上のために、クラウドコンピューティング、電気自動車、エコ建築などのスマート産業における特許の活用を促進していきます。サービス産業においても人材育成や研究開発、そしてブランド構築を図ろうとしています。台湾はマーケットが小さいためブランドを作りにくいですが、中国を舞台にブランド力を向上させていきたいと考えています。また高齢化社会を前に、医療介護やバイオテクノロジーといった、今までの台湾にあまりなかった分野も発展させてまいります。

●兩岸の関係改善

2008年まで台湾と中国の直接的な経済交流は禁じられていましたが、2008年以降、台湾の馬英九総統が兩岸の経済関係緩和に乗り出しました。16もの議定書を交わした結果、飛行機や船舶が香港を経由せず直接往来できるようになり、人的往来や物品運搬が便利になりました。4年間の努力で前述のECFAの枠組み、知的財産権の協定などができました。

ECFAには様々な内容が含まれています。兩岸の物品貿易、サービス貿易のみならず投資保護や経済協力の緩和やルール作りなどです。なかでも台湾側が最も関心を寄せるのは関税の引き下げです。いわゆる「アーリーハーベスト」(関税の早期引き下げ)品目について、中国の539品目、台湾の267品目が提供され、2011年1月1日から関税の引き下げが始まりました。今年元旦から関税率15%以下のは0%に、15%以上のは5%になり、2013年元旦から全て0%になります。今後は兩岸がお互いの発展の余地がある産業を選んで業者間の交流を促進し、WIN-WINの関係を築いていきたいと考えて

います。

●台湾の投資環境

台湾は投資拡大の努力をしています。目標はアジアの産業物流イノベーションハブとなることです。産業イノベーション促進の条例を整備し、研究開発奨励のため税の優遇もなされるほか、大型インフラの建設や税率引き下げ、規制緩和も行います。そのほかに、産業クラスターが非常に効率的に運営されています。中小企業が分業して地域に集中し、発注があれば共同で生産にかかることで、弾力性も持ち生産コストも抑えています。これは台湾の競争力の源といえます。

●台湾と日本の産業連携

両岸関係改善の中、日本にとっての台湾の役割も大きくなっています。中国大陸進出を目指す日本企業にとって、今までの日本のノウハウを持ち込むのは商慣習の違いなどから難しいと思います。そこで台湾の役割と優位性を説明します。まずグローバルバリューチェーンのネットワークが挙げられます。台湾企業は初めから海外展開を行っているため海外との繋がりが強いのが特長です。次に、台湾と日本の高い親和性があります。台湾人が最も親しみを感ずる国は日本です。日台間の親しみやすさが信頼関係構築に大きく貢献すると思います。そして、台湾の華人経済圏における人脈と商習慣への理解、スピーディーで安くて大量生産が可能な産業基盤、中国への事業展開の豊富な経験なども挙げられます。

これまでも日台間の協力関係は多数の実績があります。ある調査で、台湾と組めば日本企業の中国進出における生存率が高まるという結果が出ています。日本企業単独なら生存率は68%ですが、台湾と組めば78%という数字が出ています。日本企業には基礎研究力や品質管理における高い優位性があります。台湾企業にも製品クオリティや量産能力、中華圏におけるマーケティング力があります。これらお互いの優位性を提供し合って一緒に中国やアジアのマーケットに進出し開拓していったらいいでしょう。

そこで日台間の産業連携「架け橋プロジェクト」を

提案いたします。日台間の協力関係にはさまざまなパターンが考えられます。経営の連携、単独出資、合併、クロスライセンスなど全方位的な協力関係が可能です。今後、我々は台湾の活用できるリソースを秩序立てて、日本とのネットワーク構築を調整していきたいと考えます。次に日台産業連携のプラットフォームを作り中小企業間の交流を促進したいと思います。また、双方の地方産業クラスターをリンクさせて中小企業の連携を取ることも可能です。すでに大分県や福井県で展開し、日本の地方自治体も興味も持っています。

台湾政府のサポート政策も強みとなります。台湾政府の経済部の下には17の研究機関があり、そこでの研究成果を中小企業に移転しています。これら研究機関は台湾企業と密接な関係にありますので、日台企業間の交流やマッチングのために連携を取ることができます。これらの政策は決して一方的なものではなく、双方向でWIN-WINの関係を築くためのものです。

日台間には長い協力関係がありますが、お互いの信頼関係がなければ何も始まりません。さらに相互補完が重要であり、お互いの優位性を活かすビジネスパターンをどう築いていくかがポイントです。まずは日台間で協力関係を展開し、それがうまくいけば第3国へと進出できます。円高や両岸関係の改善など、日台の経済状況は日々変化しています。相互補完的な存在であるためのチャネル構築に向けて私たちも努力してまいりますので、宜しくお願いいたします。本日はありがとうございました。



会場の様子

平成24年度 中小企業会計啓発・普及セミナーのご案内

変化の時代に対応できる会計 ～正しい経営判断を行うために～

企業を存続させ続けるためには、企業経営の実態を表す信頼性ある決算書類が不可欠です。
また、経営者自身が経営状況を的確に把握し金融の円滑化を図っていくためには、経営方針を利害関係者に伝え、経営情報を開示するなどの環境整備が重要な課題となっています。
本セミナーでは、「適切な会計処理による決算書」を作成することの意義・必要性和、それを実務に活かし、経営力を高めるためのポイントについて解説いたします。
今年度は2回開催しますので、ご都合のよい日に受講いただけます。

セミナー内容 (2回とも同じ内容です)

- ◇ 「中小企業の会計」の意義・必要性
- ◇ 資金計画の策定
- ◇ 財務会計の構造を知る
- ◇ 利益、資金計画を実現する
- ◇ キャッシュフロー体質を創る
- ◇ 税法改正のポイント 等
- ◇ 利益計画の策定

	第1回	第2回
日 時	平成24年11月12日(月) 13:30～16:30	平成24年11月27日(火) 13:30～16:30
講 師	藤井明登氏	岡原慶高氏
場 所	京都府産業支援センター 5階研修室 京都府京都市下京区中堂寺南町134番地	
対 象	中小企業の経営者、財務担当者等	
定 員	50名(定員になり次第締め切ります。)	
主 催	独立行政法人中小企業基盤整備機構	
実施団体	公益財団法人京都産業21	

当セミナーへのお申込はWEBサイトからでも可能です。
WEBサイトhttp://www.ki21.jp/kaikai_semi/h24/

【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

 SHIMADZU

教育用の理化学機器の開発で島津製作所を創業した初代島津源蔵。日本の十大発明家のひとりにも選ばれた二代目島津源蔵。親子ともども科学の子どもでした。島津製作所は創業以来137年間、この国の科学とともに歩んできましたが、これからは「科学技術で社会に貢献する」という社是を心に刻み、未来を見すえながら、独自の視点で研究し、技術を磨こうと思います。

創業者のDNAを受け継いで、現在の科学をはるかに超える科学、社会の役に立ち、人に幸せをもたらす「卓越した科学」を目指しつづけます。

Excellence in Science

株式会社 島津製作所

分析計測機器 | 医用機器 | 航空機器 | 産業機器



Back to the Future is a trademark and copyright of Universal Studios and U-Drive Joint Venture. Licensed by Universal Studios Licensing LLC. All Rights Reserved.

伝統の丹後ちりめんで培った独自技術 オリジナル製品に活かし、海外へ発信

北部地域において、自社の強みを生かし、積極的に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。



田勇機業株式会社
代表取締役社長 田茂井 勇人 氏

所在地 ● 京丹後市網野町浅茂川112
TEL ● 0772-72-0307
FAX ● 0772-72-1677
業 種 ● 絹織物製造販売

▲代表取締役社長
田茂井 勇人 氏

●糸の撚糸から織りまで一貫生産

当社は昭和6(1931)年、機屋として創業しました。戦前は主に輸出用の絹の広幅織物を織っていましたが、戦後から丹後ちりめんの白生地生産にシフト。現在、白生地の生産では、糸の撚糸から織りまでの全工程を自社で一貫生産しています。また、注文に応じて無地のちりめんとジャカード織機を用いた紋織りと両方の生産が可能です、いわゆる“多品種小ロット”の注文に柔軟に対応できます。全工程の自社生産はコスト面では決して有利ではありませんが、その分、高品質でオリジナル性の高い製品を提供しています。

スタッフの平均年齢は、丹後地域では比較的若い方だと思います。2年ほど前までは、京都府の「現代の名工」に丹後で初めて選ばれた職人がおりました。ご高齢で引退されましたが、現在の中心メンバーたちはその職人に学んできました。継承されてきた技術が途切れることのないよう若手の育成に努めています。



▲オリジナル絹製品の展示・販売ギャラリー

●独自技術を活かした和装小物製造

糸の撚糸から織りまで手がける当社は、丹後ちりめんに欠かせない撚糸や織りの独自技術を持っています。そうし

た技術を活かした付加価値の高い製品づくりの一貫として、和装小物などの製造も早くから手がけてきました。本社内にギャラリーを設営し、観光客の工場見学なども積極的に受け入れています。

かつては、機屋は機を織っていればよいという時代もありましたが、今はこちら側が主導でものづくりをしていかなければならない時代。当社の技術を活かした和装小物などは、京都府の支援もいただきながら、百貨店などとも取り引きできるようになりました。もちろん、今も主力商品は京都・室町の問屋さんなどが相手の白生地ですが、実は納めた白生地が最終的にどんな商品になっているかは分かりません。しかし、小物などの完成品は、消費者の声が直接届き、売れ筋の情報などニーズも直接つかむことができます。そうすると、こちらをもっとマーケティングを勉強しますし、さらには従来の白生地生産にもそうした情報を活かせるようになりました。



▲織り上げられる丹後ちりめん

●「ジャパブランド」として海外展開も

今後は、当社が持っている技術を和装以外の分野にも広げていきたいと考えており、積極的にチャンネルを探しています。着物の需要は減っていますが、日本の民族衣装ですし、日本の文化そのものですからなくなることはないでしょう。産地の企業としては当然、和装に力を入れて取り組んでいきますが、一方で当社技術を「ジャパブランド」として海外にも発信しており、洋装業界でも展開できればと考えています。そうした際の市況調査などで京都産業21のフォローをいただければありがたいですね。また、技術指導や若手育成など一企業では難しい部分での支援を担っていただければと思います。

中小企業の支援事例(株)細尾

今回の中小企業支援事例は、(株)細尾さんをご紹介します。同社は、平成23年度に国の中小企業支援ネットワーク強化事業を活用し、平成24年2月に「地域産業資源活用事業計画」(以下、「地域資源活用事業」)の事業認定を受けました。西陣織の技術を活かして和装とは異業種の内装業界への進出を果たし、その取り組みがテレビ等で紹介されるなど注目されています。事業認定を受けるまで、次のような支援を行ってきました。

企業概要

企業名: (株)細尾[京都市中京区]
代表取締役 細尾真生 氏
創業: 元禄年間[法人設立: 昭和35年6月]
資本金: 8,000万円
従業員: 40名
支援内容: 西陣織の技術を活かした高級ファブリックの開発と販売に関する地域資源活用の支援

経営課題

和装業界は和装離れとバブル崩壊後の不況の影響で減収減益が続いている。西陣は呉服需要等の国内需要だけに頼ることなく、海外に向けた新商品の創出と販路開拓、または新素材開発等により新しい需要を創出することが大きな課題である。そこで内装業界へ進出することを検討。既存の商品との差別化を図るため、西陣織の素材を使って開発したインテリアファブリックを新規事業として展開すべく、事業化計画の策定に取り掛かることとなり、実現化に弾みをつけるため、国の地域資源活用事業の認定制度を活用することとした。

支援の経緯



工房・常設展示場入口

平成23年2月

当企業は京都府の地域資源に認定されている西陣織の新たな市場開拓を目標に京都商工会議所が主宰する「京都プレミアム事業」に参画。和紙をベースにした金銀漆箔、金銀糸を使用した西陣織は独自性があり、世界に類をみないインテリアファブリックとして、次の事業の柱として

内装材への展開を検討していた。しかし、そのためには既存の生地幅より広幅な150cm幅の生地の生産が必要であり、設備開発も含めた事業展開となる。そこでこの取り組みについて、地域資源活用事業の事業認定を受け、同事業の補助金を活用して挑戦していきたいとの相談があった。



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
東京支社／東京都板橋区板橋1丁目52番1号

TEL.(075)751-1686(直) 〒606-8392
TEL.(03)3962-6201(直) 〒173-0004

URL <http://www.ishida.co.jp>



平成23年3～4月

地域資源活用事業の補助事業については先に事業計画の認定を受けることが必要であり、即対応が難しいため、当財団の「きょうと元気な地域づくり応援ファンド支援事業」（以下、「ファンド事業」）の挑戦を助言し、事業計画の整理等の支援をした後、「世界に西陣織を売る西陣産地復活プロジェクト」をテーマにファンド事業へ応募し、採択された。

平成23年6月～平成24年1月

次に、ステップアップとして国の地域産業資源活用の計画認定へ挑戦するため、「世界にない西陣織ファブリックの開発と世界市場への販売」をテーマに事業シート策定及び認定申請書作成等の支援を実施し、平成24年2月3日に認定を受けた。

支援内容

中小企業基盤整備機構、専門家及び巡回アドバイザー、当財団職員による支援

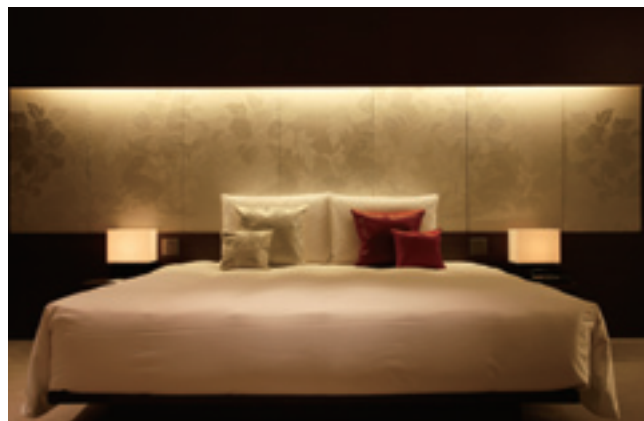
- ①従来の着物幅より幅広の150cm幅西陣織ファブリックに関する織機開発と周辺装置システム化に関する支援。
- ②地域資源活用事業概要シートの事業計画策定手法・ポイント、認定申請書策定、評価委員会への質問・意見表の回答に対する支援。
- ③事業計画認定後の補助事業の策定に関するブラッシュアップ及び事業内容のフォローアップ支援。

支援成果及び改善による効果

- 地域資源活用事業に関する取り組みを入れた当企業の24年度(37期)事業計画がまとまった。
- 引き合い件数、成約件数が増加し、インテリアファブリック

ク用150cm織機はフル稼働となる。事業展開は好調であり、収益が確保されるようになった。

- 社内に西陣織を使ったインテリアファブリック及びファッションファブリック製品の常設展示場を設置(今月下旬オープン)。
- 24年9月にテレビ東京系列のテレビ番組「ガイアの夜明け」で、当企業の西陣ファブリックの取り組みが取り上げられた。



西陣織を使ったインテリアファブリック(ハイアットリージェンシー京都)

支援を受けた企業の声

- 地域資源活用の事業計画に関する支援により、京都地場産業における事業化の必要条件、対策・解決策等の助言を頂き、検討、精査する事が出来た。巡回アドバイザー、専門家、中小機構地域連携チーフアドバイザー、財団職員の的確な指導と支援に感謝している。
- これを機に、「地域資源活用新事業展開支援事業」を活用し、この取り組みを経営の第2の柱として育てたい。

【お問い合わせ先】 (公財) 京都産業 21 お客様相談室

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



誰でもつき合える機械ほど、
すごい技術が隠されている。

センシング&コントロール技術で、安心をカタチに。 安心をカタチに 検索

OMRON

Sensing tomorrow™

広告に関する問い合わせ オムロン株式会社 コーポレートコミュニケーション部 TEL:03-6718-3430 www.omron.co.jp

京都府中小企業応援条例に基づく認定企業のご紹介

昨年度に引き続き、京都府中小企業応援条例の認定企業をご紹介します。

株式会社ウィリルモバイル

～「WEBサイトと広告を適合させるマッチングエンジン」を軸にコンテンツ力の強いメディア輩出、技術力の高いアプリの輩出にて更なる拡大～

研究開発等事業計画のテーマ

自然言語処理技術を活用した「webサイトと広告を適合させるマッチングエンジン」の開発とそのエンジンを組み込んだwebサイトサービスの開発

株式会社ウィリルモバイルは、社員全員が「未来を描く力」「未来を動かす力」「自立する力」をもって、三方よしの教えの基、ユーザーから信頼される企業を目指し、モバイルメディアの企画、開発等を行っており、社長をはじめ社員全員がインターネット広告市場のノウハウや高い技術力を有しています。

昨年度、『京都府中小企業研究開発等応援補助金』の採択を受け、単語だけでなく、文章全体を解析できるという大きな特徴・強みを生かし、新語自動獲得プログラムを実用化し、ブログやツイッター等での広告配信のマッチング効果を飛躍的に向上させました。

インターネット広告の配信側、閲覧側双方にとって有益なサービスを提供しようと、日々プロジェクトを邁進しています。

自社の強み	- インターネット広告市場のノウハウ、高い技術力を保有 - 業界において、幅広いネットワークを保有 - 自社メディア輩出におけるノウハウの保有
現在の状況・今後の事業展開	「インターネット広告におけるマッチングエンジン」を軸に事業推進中 - 次の展開においては、自社メディア、自社アプリを中心としたメディア展開を強化し、アドネットワーク事業を大きく発展させようとしています。
活用した主な支援策	- 京都府中小企業研究開発等応援補助金 - イノベーション促進コーディネーターによるフォローアップ

企業プロフィール

- 代表者 十河 慎治
- 所在地 京都市下京区新町四条下ル四条町347-1 京都西島丸ビル9F
- 事業内容 アドコミュニケーションネットワーク事業
- URL <http://www.willie.jp/>



企業メッセージ

弊社の様な創業間もないベンチャー企業でも強みを生かしたビジネスプランにより、「応援条例認定企業」という後押しを得たことで、応援補助金や金融機関の融資を初めとする関係機関の支援を多く受けて、大きく羽ばたくチャンスを得ることができました。

また、イノベーション促進コーディネーターの方と出会い、課題であった社内コミュニケーションに精通した専門家を紹介いただき、優れた手法を学ぶことが出来ました。

この手法を活用して組織能力の一層の向上を図り、今後は2016年の株式上場を社員一同目指して参ります。 <代表取締役 十河慎治>

【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
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)



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、よりご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。)

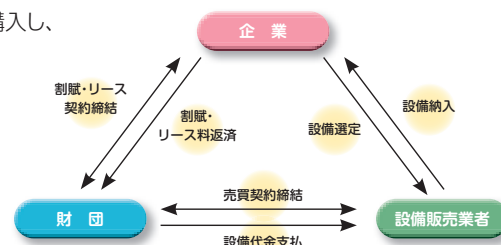


設備貸与(割賦販売・リース)制度 〈小規模企業等設備貸与制度〉

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。	機械設備等(中古の機械設備及び土地、建物、構築物、賃貸借用設備等は対象外)
対 象 設 備	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%の保証金が必要時に必要です)	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。



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/