

クリエイティブ京都 M&T

Management & Technology for Creative Kyoto



- 01 ベンチャーフォーラム2013～注目すべき起業家たち～
- 05 国際化フォーラム2013
- 07 上海代表処だより
- 08 中小企業総合展のお知らせ・下請かけこみ寺
- 09 設備貸与制度
- 10 新入荷DVDの紹介
- 11 京都発！我が社の強みー綾部紡績(株)
- 13 京都品質工学研究会のご案内
- 14 京都府発明等功労者表彰で表彰された方々のご紹介
- 15 研究報告「超精密切削加工特性に優れた電気めっき加工技術の検討(I)」
- 16 京都発明協会行事のお知らせ(5・6月)
- 17 受発注あっせん情報
- 19 行事予定表

八木啓太

ビーサイズ株式会社 代表取締役



ベンチャーフォーラム
2013

～注目すべき起業家たち～

芦達剛

株式会社テクノブレイン 代表取締役



2月22日(金)、「京都ビジネス交流フェア2013」の一環として「ベンチャーフォーラム2013」を開催しました。基調講演では、経済産業省地域経済産業グループ地域新産業戦略室 参事官補佐の神宮勉氏に、「地域新産業戦略の推進について」というテーマでご講演いただきました。神宮氏は、平成25年度の経済産業省における地域関係の予算要求の状況や、地域新産業戦略について紹介。日本の産業を再生するためには国際競争力をつけ、貿易立国・産業投資立国の双発型エンジンを持つ産業立国を目指す必要があるとし、そのために政府が主導する産業競争力会議での取り組みや、地域産業における具体的な課題の解決策について紹介されました。

基調講演に続き、注目すべきベンチャー事例として、起業家2名をお招きして講演会を開催。今回は、この2つの講演の内容を紹介します。

講演 1

講師：ビーサイズ株式会社 代表取締役 八木 啓太氏

たった1人の家電メーカー 唯一無二のモノづくり

～新しいメーカーのあり方と、その開発手法～

一人でもメーカーになれるデジタルものづくり

弊社は2011年に設立した家電メーカーです。最初の製品として発売したのが、「ストローク」という非常にシンプルなLEDのデスクライトです。それまでのLEDの光は、色が青味がかっていたり、黄味がかっていたりすることと、真下ばかりが明るくて周囲は暗く、明暗の差ができて目が疲れやすいという弱点がありました。この「ストローク」は、それらの弱点を克服したものです。発売後、少しずつ関心を持ってもらえるようになった理由の一つは、私一人だけの家電メーカーだったからです。ではなぜ、私一人でメーカーでいられるのかについてお話しします。

一般のメーカーの開発プロセスでは、アイデアを具現化するために「設計」→「試作」→「資金調達」→「評価・検証」→「量産」→「販売」という流れになります。それがデジタルものづくりの場合は、それ以外の新しいオプションが追加されてきました。何かを設計しようとしたら、大手メーカーは自社で開発します。ところが今は、設計情報がインターネット上でオープンになってきており、部品の設計図や製品のプログラムなど誰でも無料で二次使用可能なデータが公開されています。それらをダウンロードし、少し手を加えて二次使用して製品にする。それから、モジュールも自社で開発しなくても売っているものを買ってくるだけで、それなりの製品が簡単に作れてしまう。そういう素材がたくさんあります。

例えば、昔は1千万円ぐらいしたCADソフトウェアが、今は場合によっては無料で調達できます。製品設計をする敷居が下がってきました。最近話題の3Dプリンタなど、ラピッドプロトタイピングと呼ばれるような簡単に試作できるツールも非常に品質が向上して、スピードも速くコストも安くなってきています。これで試作しやすい環境が整ってきました。

資金を調達する場合も、クラウド・ファンディングといわれる方法が普及してきています。不特定多数の人から少額の資金が集まると大金になります。その資金を使ってものを作っていく。作ったものを投資してくれた人にお返りする。一種の先払い制のような、ものづくりの資金調達の仕方です。



初期費用が小さく、少ロットで採算

次は、市場に出しても壊れてしまわないかを検証しないとイケません。そこで、少ロットでも仕事を受けてくれる企業に頼みます。信頼性試験・環境試験などを受けてくれる企業や、他社製品の組み立てだけをしてもらえるようなEMSの業者さんも増えています。それによって、自社工場や検証設備を持たなくても個人が製品を作りやすい環境が整ってきました。

製品ができたら、次はどうやって販売するか。インターネットの普及のおかげで不特定多数に向けて宣伝や販売ができるので店舗も不要だし、量販店に納めなくてもいい。自社から直接買ってくれた客に届けることができるため、高い利益率を維持したまま販売できるようになります。このように、小さな初期費用でメーカーを始められることができ、少ロットでも採算が取れるという2つのメリットが出てきたのです。

初期費用が小さいということは、参入しやすいということ。ニッチなマーケットでもビジネスが成立するということです。デジタルものづくりの場合は、1台でも成立します。軌道に乗ってくれば、数を増やして中小から大手メーカーへ。ファーストステップとして小さくスタートすることで、メーカーになりやすい環境が整ってきました。小さなマーケットでも採算が合うとなると、空いているスペースに事業化できる領域がどんどん増えてきます。その一つひとつを累積すると、大手メーカーの産業規模より大きくなる可能性があります。

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

個人のようなメーカーがたくさん現れて起業していくと、第三の産業になるかも知れない。そのようなことが期待されています。

一人ではなく「企業体」のチームで作る

いいことばかりのように思われるでしょうが、課題もあります。4つ挙げると、①特許を侵害していないか。②製品保証。信頼性試験などの実施で、故障リスクを未然に抽出する。③法規。違法家電でないか。違法な製品を作ってしまうために情報を仕入れて、分からなければ専門機関に相談します。これらをクリアしたとして、④素晴らしいものが作れるか。最後は人間そのものの創造性、アイデアを問われることとなります。そして、自分に素晴らしいアイデアがあれば、それを必ず実現するんだという、情熱を持った人であることです。

いろんな企業をお願いして組み立てが成り立っているの、逆に言うと組み立ててくれる企業なしには成立しません。社外・社内に関わらず、その商品を作る最適の企業を日本中、世界中から集めてきて協力を仰ぎ、チームを作っていくというような「企業体」なのです。ですから、「一人メーカー」とは言われますが、実は一人ではなくてチームで作っているという感覚です。買ってくれるお客さんもチームです。お客さんの支持なくして事業は成立しません。

考える我々がいて、作ってくれる人がいて、使ってくれる人がいる。そのトータルで一つのチームになって、良いものを作り、良い使い手と一緒に、良い社会を創っていく、というような事業を考えています。弊社が目指すことは3つ。「美しいデザイン」と「優れたテクノロジー」で「社会貢献」したい。千年後にも魅力を放てるような、普遍的な意義のあるモノづくりをしていく。弊社はそういう価値観をチームとして創造していきます。

そういったものづくりの中で、皆さんにもぜひご協力いただきたいですし、新しいものづくりを目指すメーカーたちに、いろいろとサポートしていただければ、ありがたいなと思っています。

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)



もしくは長期的な経営計画が立つこととなります。メーカーというのは、資金繰りは大変ですが、経営計画を自分たちで立てられる。そうすると資金のサイクルが早くなります。弊社の場合、一番長い資金回収のタイミングで翌々月末です。通常は翌月末、一番早いと15日です。これが下請けの場合、どこからか受注している限り自ら計画は立てられません。手形決済で半年先というように、売り上げは立ったのにお金がなくて、黒字倒産といった状況になりかねません。メーカーである限り、物を売ればお金は入ってきます。これは経営者にとって非常に大きなことです。また、企業として将来の目標が持てるようになり、社員は自ら行動してくれるようになるなど、仕事に対するモチベーションが大きく変わってきます。

大事なことは流通ルートを開拓すること

また、経営計画を立てると金融機関が動いてくれるようになります。具体的な将来のビジョンを示せば、金融機関は融資してくれるものだと知りました。経営者にとって、銀行融資などの資金調達は大変なことです。金融機関と会社の関係が、メーカーになってすぐ変わってきました。

では、メーカーになるには何を考えながら進めていけばいいのかわかりませんが、売れる商品を作らなくてはなりません。売れる商品とは、消費者が欲しいと思う商品です。ユーザーが何を求めているのかをよく考える必要があります。いいものを作るのがメーカーなのではありません。決して自己満足のためではなく、消費者が欲しいと思うものを提供するのがメーカーなのです。また、価格競争に巻き込まれないようにする。自分たちしかできないというスタンスを取れるようになってくれば、価格を下げる必要などはないのです。

メーカーになってさらに大事なことは、商品をどこで売ることかという流通ルートを開拓することです。どんなにいいものを作っても

売れる先を決めておかないと、たとえ消費者が欲しいものであっても目に触れる機会がないと売れません。

世界に打って出る時代の到来

弊社が関わる航空業界は大きな業界です。今まで航空業界のシミュレーションシステムを受注していたのは、ほぼ100%が大手電機メーカーです。今は技術革新、イノベーションの時代で、技術が日進月歩で進んでいます。パソコンの能力もものすごく進んでいます。弊社は3Dの技術を当たり前のように使ってゲームソフトを作ってきました。ところが大手には、その技術がまだなかったのです。3Dの技術はなくても、それなりの技術で大手は仕事になっていた。そんな中で弊社が作ったもののクオリティーに目をつけてくれたのは、国土交通省の若い役人でした。今の時代、そういうチャンスがたくさん転がっているのです。

少人数で始めた小さな会社が世界を席巻できる時代になりました。小規模の会社が大手メーカーに勝てる時代が来ました。現代は、そういうテクノロジーの大きな変革期です。各分野の製造業の技術やノウハウをもう一度じっくり見て、メーカーを志すことはできないか、自分たちの業態を変えられないか、自分たちで市場を構築できないか。日本が一番得意とする、誰も追従できない独自の技術で、国内はもとより世界の市場に打って出る時代が来たのではないのでしょうか。ぜひ、一步を踏み出してみてください。きっと面白いと思います。

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



はかりしれない技術を、世界へ。



ISHIDA

株式会社イシダ

X線異物検出装置「IX-Gシリーズ」
食品ラインの安全・安心に貢献しています

株式会社イシダ 京都市左京区聖護院山王町44番地 <http://www.ishida.co.jp>

21世紀は 中国／アジアとの共生で ～中小企業の強みを生かす～

講師: 藤原 二郎 | 京都府上海ビジネスサポートセンター
公益財団法人京都産業21 上海代表処 首席代表



2月22日(金)、府内中小企業の海外市場への進出支援の一環として「国際化フォーラム」を開催し、3つのテーマで講演していただきました。今回は、当財団上海代表処の藤原首席代表の講演内容を紹介いたします。

アジア重視で物事を考えるとき

2010年に上海代表処ができてから2年半になりますが、今日は発展する中国とどう取り組み、どう事業展開をすればよいかについてお話します。中国に関しては昨今、尖閣諸島問題や空気汚染問題を心配する向きが多いですが、私個人としては、良い面があれば悪い面も出てくる、どちらにスポットを当てて取り組むかだと考えており、今日はプラスの面にスポットを当ててお話ししたいと思います。

21世紀、中国・アジアとの共生なくしては、日本の発展はないでしょう。そもそも1200年前に京都が造られた時も中国・西安をモデルとし、その後、いろいろな文物、文化が流入して、京都を中心に日本中に広まった。最も近い隣国で、文化的な恩恵も多く受けてきた。日本にとって中国は、なくてはならない国なのです。

日本は明治以来120年以上、欧米が先進国であると見なして走ってきました。1990年頃には「ジャパン・アズ・ナンバーワン」となり、欧米の技術に肩を並べました。しかし、その後の20年で経済規模が縮小。一方の中国は、2010年にGDPベースで日本に追いつきます。日本製品をコピーして安価な製品の生産量を伸ばし、外貨を稼いで発展してきました。しかし、中国は2008年のリーマンショック以降、外需

に頼った政策では発展できないと内需拡大策に出ました。

今や中国のどこへ行っても、大きな開発投資をしていて、街の中心部にはショッピングモールができ、世界の有名ブランドが出店するというように、中国は成長構造を変えてきています。その勢いはすごく、今年中には主要な都市間が新幹線網で結ばれ、高速道の整備も進んでいて、日本の40年前と同じです。今が日本と同じくらいの経済規模。数年でアメリカに追いつき、その後は世界最大規模の市場が我々のすぐ隣にできあがります。今、時代の流れとして、インドや東南アジアを含め「アジア重視」で物事を考えなければなりません。東京は欧米化された世界有数の都市、アジアの中で最も進んだ都市ですが、将来は上海がそうなります。

アジアの時代だからこそ京都が リーダーシップを

中国人は京都に旅行すると、「中国が無くしたものを京都は全部持っている」と言います。アジアの時代になればなるほど、アジアの文化を集積して進展を遂げている京都は、リーダーシップを取っていけると思います。

まず、中国は市場として魅力的です。中国の賃金はどんどん上

創業支援融資
お取り扱い中

まもなく創業される方・創業ままない方へ

テーマ
創業支援について

『ここから、はじまる』

京信は「新しい発想で自己実現を図る人」を応援します!!

第二創業も
ご相談ください

●お使いみち 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
(最短期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25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 必要に応じて、保証をお願いすることがあります。

●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ください。 【平成25年4月1日現在】

地域とともに コミュニティバンク

京都信用金庫

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。

がっていて、月収1万円の人たちが5万円になれば、良いモノやサービスを求めるようになる。賃金が高くなっているとはいえ、まだ日本の7分の1くらいですから、できるだけ中国で安く作り、現地で売るのがいいです。

また、沿海部では人手が不足して、内陸部からどうやって人を呼ぶかに苦慮しています。これまでは流動人口が2億3000万人いて、そのうち8割が農村からの出稼ぎでした。沿海部の工場ではそういう人を当てていました。今は一人っ子政策で人が少なく、甘やかされて育っているので、文句を言ってすぐ辞めてしまう。製造業が労働力を安定させるためには、自動化、省力化せざるを得ない。機械に置き換えることによって安心できる、昼夜稼働できるという点で、自動化への関心が高まっています。

中国の巨大自動化ニーズに対応する「チーム京都」

自動化設備を中国に販売すると、コピーされると二の足を踏む会社も多いと思います。しかし、コピーして作っても性能のよいものができるとは限らず、実際、耐用年数や生産性が低いという問題が生じています。中国でも技術を持つ人が努力して設備会社を興していますが、すぐに追いつけるものではない。それなら、信頼できる日本のメーカーから自動化設備を買ったほうが良いということで、最近になって引き合いが非常に多くなってきています。中国のユニクロは日本より高い価格なのに、品質がよいためよく売れています。セブンイレブンなど日本のコンビニも増えています。品質を判断の基準にして買う消費者、経営者が増えているのです。

中国には大きな生産ラインが多いので、1社による自動化設備の受注はとて対応できません。そこで京都産業21では、複数企業で受注できるように、京都自動化推進ネットワーク「チーム京都」を立ち上げています。各種の設備を必要とする中国企業の情報を

入手すると、チームに展開します。現地で調達できるものは現地化して、中国製よりは高くなるが、良質なものを納めようというわけです。こういう努力をしないと、将来ものすごく大きな市場になるところを取り込めません。それぞれ別の技術やノウハウを持つ企業がチームになったほうが取れるボリュームが大きくなります。

ソフトとハードの両面からアプローチ

トレーニングや研修も事業化できると思っています。ソフト面からのアプローチ、すなわち人材育成や自動化設備を入れる手順といった手法から提供し、更に設備も買っていただけるようガイドします。このようにソフトとハードの両面からアプローチすることも始めています。チーム京都活動に対してより具体的な形の支援をし、事業チャンスをとらえていきたいと考えています。幅広い企業にご参加いただき、「うちは組立が得意だ」、「設計なら自信があり余裕がある」といった自社の強みをアピールしていただき、それを組み合わせでお客様に提案していく。今、その手ごたえを感じ始めています。

製造業以外の物産関係も「チーム京都」で取り組んでいます。各社個別では難しくても、「京都の物産展」とすれば百貨店にも売り込みやすく、上海の伊勢丹などで物産展を開催し、また継続的な販路開拓と顧客フォローを支援するため、「日本 京都館」に商品の常設展示もしています。

皆様にも中国視察の機会を設けますので、ぜひ中国の現地ニーズを肌で感じてください。上海代表処を前進基地としてご活用いただき、より早いレスポンスを得られる、実際のビジネス展開に生かせる場にしていきたいと思います。5年後、10年後、経済が縮小していく中で、中国なしに発展的な事業計画が作れるのでしょうか。日本語を勉強している優秀な中国人もたくさんいます。できるだけプラスの面を見て、マイナス面はどう凌ぐかを、皆様と考えていきたいと思います。

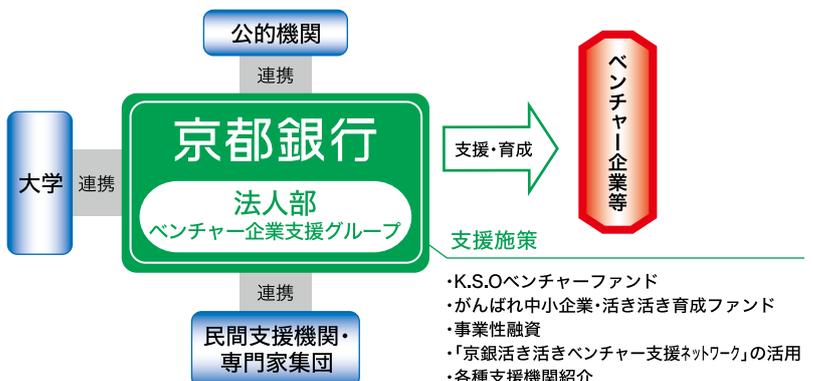
お問い合わせ先

(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。



- ・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
法人部

地域密着型金融推進室 TEL.075(361)2293
ベンチャー企業支援グループ TEL.075(341)5984

上	海	代	表	処
だ	よ	り	vol	14

中国での事業展開を成功させる為に！

2010年10月に京都産業21上海代表処が開設され、2年半が経過しました。この間に日中間の関係が悪化する事態も発生し、一時交流が途絶えましたが、大きな歴史の流れの中で考察しますと、基本的には中国、アジア地域の将来の発展は間違いありません。その中でも中国は大きな市場として成長しており、今後ますます日本の企業にとっては重要性を増す事をお伝えしてきました。

そこでこれからは、中国市場で事業を成功させる為には、どの様な点に注意し、又準備をしたら良いのか、これまでの経験と現状の課題からまとめて提言させていただきます。



中国とは隣国という事で、人、文化、物の交流は相当古くから行われて来ています。特に京都は都市計画を始め、大陸から流入した文物が多く集積しており、現在に継承されています。

従って私たちは、欧米人との付き合いより非常に親近感を持って接することができます。しかし、現在の中国の人々の価値観は中国独自の文化、習慣がベースになっている事も多く、特に仕事に対する考え方は欧米人とほぼ同じと考えた方が理解しやすいようです。逆に言いますと、日本人が世界の中では相当特殊な文化、習慣を持っていると考えた方が良いのですが、つつい外形も似ているので、普段通り日本流で話をし、行動すれば、分かってもらえると錯覚をしています。仕事上での失敗と多くの誤解を招くのは、はこの点にあると言えます。

1. 人の言動の相違点: (以下日本人の特徴)

- ①相手の立場を意識して交渉する。常に問いかける話法を使う。相手は意図、考えが理解できず、勝手に解釈をしてしまう。
- ②自己宣伝。自己主張ができず、相手に察してもらいたがる。奥ゆかしさ、控えめ、が美德という考えがベースで議論などは避ける。
- ③一方では中国、アジアの人々に対しては優越感を持って、上から目線で接することが多く見受けられる。欧米的な物質面では日本が進んでいるが、精神面ではアジアの方が進んでいる面もあり、物心両面での理解をする必要がある。

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

2. 中国、アジアでの仕事をするには:

- ①日本は都市環境、仕事のインフラなど全ての面でレベルは非常に高度に発展しています。未だ格差のある現地での仕事では先ずこの環境に慣れる事から始まります。この生活が出来るようになるには人にもよりますが、最短でも半年程度はかかり、それから「さあ仕事!」となりますから、当初は実力の半分以下しか発揮できません。
- ②仕事が始まると、中国人、現地人との付き合いが始まりますが、ここでは意識転換が迫られます。
 - a 自社の計画(投資額、人材)に合わせて適切な進出形態を決める。現在は独資の販社も設立出来ます。ほか業務提携、ノウハウの売込み(技術供与)など多様な事業形態が可能です。
 - b 自社の方針、目標、製品/技術等アピールする内容を明確にする。
 - c その目標達成の為に必要かつ有能な人材を集める
(中国では特に人が大事です。日本式は自社で育成となりますが、立ち上げを早くするには優秀な人材を高給でも雇う必要があります)。

一般的には中国で新たに事業をスタートする場合、事業が成立して軌道に乗るのに2~3年はかかると想定されます。この立ち上げにかかる時間を出来るだけ短縮できる様に、上海代表処では支援を実施して行きたいと考えています。今後適宜、種々のセミナーや勉強会の実施なども予定して行きたいと思えます。

藤原 二郎

京都府上海ビジネスサポートセンター 公益財団法人京都産業21 上海代表処 首席代表



一緒にがんばろう
On Your Side

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利き委員会からの「Aランク」の認定を受けた方
- (財)京都高度技術研究所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))
 - ・「京都府いば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
 - ・京都工芸繊維大学創造連携センター
 - ・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
 - ・京都リサーチパークベンチャー-インキュベーションオフィス(通称: VIO)
- 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 ・個人: 原則不要

※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**

日本最大級の中小企業ビジネス・マッチングイベント

中小企業総合展2013 in Kansai

経営革新等に果敢に取り組む中小・ベンチャー企業が、自ら製造、開発した新製品、サービス、技術等を一堂に会し展示することにより、販路開拓、業務提携といった企業間の取引を実現するビジネスマッチングを促進することを目的として開催します。

同時開催

微細・精密加工技術展2013、表面改質展2013、プラテックス大阪2013

- ◆開催日 平成25年5月29日(水)から5月31日(金)
- ◆時間 10時から18時(最終日は17時まで)
- ◆場所 インテックス大阪 6号館 A・Bゾーン
- ◆入場料 無料
- ◆主催 (独)中小企業基盤整備機構
- ◆後援 (公財)京都産業21他

詳しくはホームページをご覧ください。 <http://sougouten.smrj.go.jp>

下請かけこみ寺 秘密は厳守、お気軽にご相談ください。

企業間の取引に関するトラブル、苦情等について専門の相談員が親身にお話を伺いアドバイスを行います。また、相談員が必要と判断すれば弁護士のアドバイスも受けられます。また、毎月下記のとおり「かけこみ寺巡回相談」を府内4ヶ所で行います。お近くの相談所をご利用ください。(要予約)

丹後	丹後・知恵のものづくりパーク(京丹後市)	毎月第4火曜日
中丹	北部産業技術支援センター(綾部市)	毎月第4水曜日
南丹	南丹市園部公民館(南丹市)	毎月第1木曜日
亀岡	ガレリアかめおか(亀岡市)	毎月第3木曜日
山城	久御山町商工会(久御山町)	毎月第3火曜日

受付日時

日時/月～金曜日(9時～17時)

※相談員が巡回等で不在の場合もありますので、事前にお電話でご確認下さい。
※月によっては曜日が異なる場合があります。事前に下記までお問い合わせ下さい。

●お問い合わせ先●

(公財)京都産業21市場開拓グループ内
「下請かけこみ寺」

TEL:075-315-8590 FAX:075-323-5211
E-mail:kakekomi@ki21.jp

平成25年度 特許等取得活用支援事業(京都府) 近畿経済産業局委託事業

知財総合支援窓口

無料で知的財産に関する課題解決を支援します!

- ❖ 国内や海外に特許を出願したい
- ❖ 海外展開の支援をして欲しい
- ❖ 類似品や類似名称の調査をしたい
- ❖ 権利侵害に対応したい
- ❖ ライセンス契約や技術移転の支援をして欲しい等

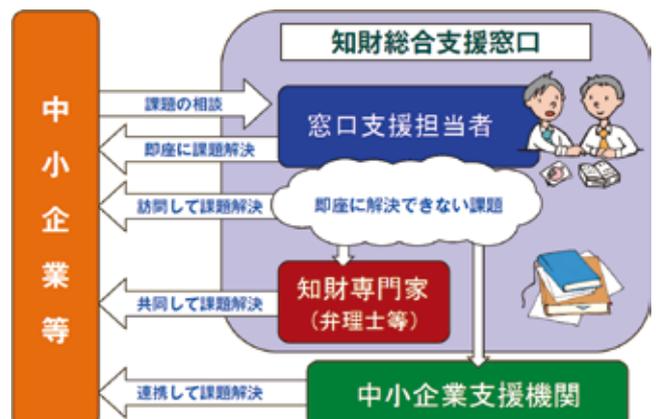
知的財産でお悩みの中小企業や個人事業主の皆様まずはお気軽にご相談下さい!

一般社団法人

京都発明協会

京都市下京区中堂寺南町134

京都リサーチパーク内京都府産業支援センター2階
TEL:075-326-0066



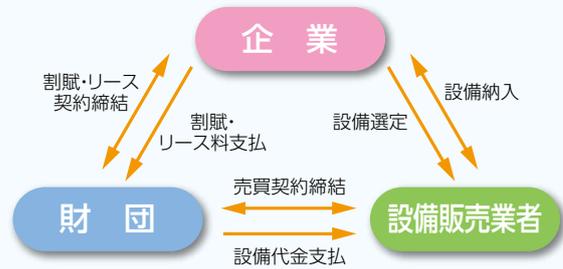
設備投資なら、財団の割賦販売・リース

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

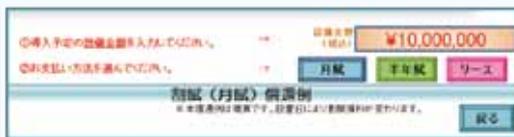
- 信用保証協会の保証枠外でご利用できます。
- 金融機関借入枠外でご利用できます。
→運転資金やその他の資金調達に余裕ができます。
- 割賦損料率・リース料率は固定
→安心して長期事業計画が立てられます。先行投資の調達手段として有効です。



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(中古の機械設備、及び、土地、建物、構築物、賃貸借用品等は対象外)	
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% 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。	

お支払いシミュレーション・ご利用のご案内

財団HPIにてご利用できます。設備金額を入力すると、毎月のお支払金額が表示されます。



■お支払シミュレーション■

月賦・半年賦・リースご利用の際の毎月のお支払いをご自由に試算頂けます。

<http://www.ki21.jp/business/setubi/simulation/>

⚡ 設備投資の際は、是非一度お問い合わせください。

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



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藏。
日本の十大発明家のひとりに選ばれた二代目島津源藏。
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、この国の科学とともに歩んできました。
これからも「科学技術で社会に貢献する」という社是を心に刻み、
未来を見ずえながら、独自の視点で研究し、技術を磨きます。

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.

ビデオライブラリーからのお知らせ

DVDタイトルを追加しました!!

ご好評をいただいているビデオライブラリーについて、以下のDVDタイトルを追加しました。自社の経営改革の取り組みのひとつとして、ぜひご活用ください。

タイトル	分	タイトル	分
新入社員・ケーススタディ集 あなたならどうする?(1) ～知ったかぶりの仕事では～	10	お客様をファンにするホスピタリティ・マインド【実践1】 ～品格あるマナーで好感度アップ～	68
新入社員・ケーススタディ集 あなたならどうする?(2) ～規則を軽く考えていませんか～	10	お客様をファンにするホスピタリティ・マインド【実践2】 ～気配りで顧客満足度アップ～	65
新入社員・ケーススタディ集 あなたならどうする?(3) ～チームの一員になるには～	10	お客様をファンにするホスピタリティ・マインド【実践3】 ～心配りで感動を共有しよう～	71
新入社員・ケーススタディ集 あなたならどうする?(4) ～ひと言の伝達モレが…～	10	職場のパフォーマンスを高める	58
新入社員・ケーススタディ集 あなたならどうする?(5) ～要領よく仕事をするととは～	10	キャッシュフローを勝ち抜く 強い会社を作る経営・財務戦略1 ～経営理念編:大きさよりも強い会社を実現する～	30～40
速習ビジネスマナー 1 ～信頼される電話対応～	60	キャッシュフローを勝ち抜く 強い会社を作る経営・財務戦略2 ～自社診断編:強みを活かし弱みを克服する～	30～40
速習ビジネスマナー 2 ～好感を呼び接客・訪問～	60	キャッシュフローを勝ち抜く 強い会社を作る経営・財務戦略3 ～事業戦略編:競争力を高め市場を勝ち抜く～	30～40
ケーススタディ【報告・連絡・相談】の急所(1) ～報告:ここがポイント!～	30	キャッシュフローを勝ち抜く 強い会社を作る経営・財務戦略4 ～利益計画編:キャッシュフロー経営をめざす～	30～40
ケーススタディ【報告・連絡・相談】の急所(2) ～連絡:ここがポイント!～	30	これだけは知っておきたい会社数字の読み方・使い方	50
ケーススタディ【報告・連絡・相談】の急所(3) ～相談:ここがポイント!～	30	審査登録企業に学ぶ ISO9001:2000品質マネジメントシステム(1) ～システム再構築のポイント～	30～50
できる社員の仕事術 事例でわかる「問題解決力」の高め方	48	審査登録企業に学ぶ ISO9001:2000品質マネジメントシステム(2) ～「顧客志向」と「継続的改善」～	30～50
必勝のプレゼンテーション 基本心得(必勝のための3つのスキル) 事前準備(説得力あるコンセプト&ロジック) 本番当日(聞き手の心をつかむテクニック)	90	審査登録企業に学ぶ ISO9001:2000品質マネジメントシステム(3) ～「プロセスアプローチ」とPDCA～	30～50
デジタルプレゼンテーション成功への技術	45	ISO9001:2000に対応した「内部監査の進め方」1 ～監査員が理解しておくべき2009年規格のポイント～	20～30
見直そう 仕事の気配り・職場のマナー～そこが迷惑・失礼・不愉快のもと!(1) ～職場の1日:気配り・ケジメをチェック!～	25	ISO9001:2000に対応した「内部監査の進め方」2 ～ケースで学ぶ内部監査実施のポイント～	20～30
見直そう 仕事の気配り・職場のマナー～そこが迷惑・失礼・不愉快のもと!(2) ～お客様への対応:電話・接客をチェック!～	25	ISO14001 2004年改訂対応 内部監査ケーススタディ集 PDCAの視点でチェックしよう!(1) ～不適合を指摘する～	30
ケースで学ぶ 人事考課の基本と実践	119	ISO14001 2004年改訂対応 内部監査ケーススタディ集 PDCAの視点でチェックしよう!(2) ～改善の視点を身につける～	30
成功する採用面接「即戦力」を見いだすコンピテンシー・インタビュー(1) ～面接官の基本と心得～	30	個人情報保護法早わかり	40
成功する採用面接「即戦力」を見いだすコンピテンシー・インタビュー(2) ～面接での質問の仕方～	30	個人情報漏洩発覚!組織対応の進め方	30
[ケースで学ぶ]こうすればやる気生まれる!	45	個人情報 窓口対応のポイント	40
トラブル回避のための法律知識シリーズ 1 ～なぜ、今、リスクマネジメントが求められるのか?～	30～40	飲食店のための食品衛生のポイント【基本】編 ～おいしい料理を安全に～	45
トラブル回避のための法律知識シリーズ 2 ～労働時間に関するケーススタディ～	30～40	実践!異物混入対策1 ～[現場改善編]異物混入ゼロ!への挑戦～	25
トラブル回避のための法律知識シリーズ 3 ～休日・休暇に関するケーススタディ～	30～40	実践!異物混入対策2 ～[クレーム対応編]お客様対応と再発防止～	25
STOP!ザ・ハラスメント ～パワハラ・セクハラ、職場いじめを考える	47	中国人観光客接客マニュアル	40
これだけは知っておきたい「ソーシャルメディアのリスク」	21		

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

【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。
⇒<http://www.joho-kyoto.or.jp/~retail/video/index.html>