

クリエイティブ京都 M&T

Management & Technology for Creative Kyoto



- 01 シリーズ「イノベーションの風」—二九精密工業(株)
- 03 京都ビジネス交流フェア2014
 - 出展企業募集
 - 近畿・四国合同緊急広域商談会発注メーカー募集
- 05 起業家セミナー受講生募集
- 07 京都産業21環(リング)の会(KSR)定期総会講演会
- 09 上海代表処だよりVol.16
- 10 農商工連携ファンド交流会
- 11 設備貸与制度
- 12 設備貸与企業紹介—(株)TOKO
- 13 京都発! 我が社の強み—(株)ジェイ・サイエンス・ラボ
- 15 ものづくり基盤技術セミナーのご案内
- 16 食品・バイオ技術セミナーのご案内
- 17 技術トレンド寄稿「脂肪燃焼・体熱産生と食品機能:健康維持・増進のための褐色脂肪の再生と活用」
- 19 技術トレンド情報「3Dプリンターによる高速試作」
- 20 京都発明協会行事のお知らせ
- 21 受発注あっせん情報
- 23 行事予定



シリーズ イノベーションの風

第2回 代表企業／二九精密機械工業株式会社
構成企業／フジオプティカル株式会社

企業連携・産学公連携による
研究開発補助金を活用し
イノベーション創出を目指す
中小企業を紹介します。



代表取締役社長 二九 良三 氏

チタン合金小径シームレスパイプ量産技術の確立と 分析・医療機器への商品展開

平成22～24年度「京都企業戦略的共同研究推進事業」で

共同研究に取り組まれたグループの事業内容や今後の展開等について、グループの代表を務められた
二九精密機械工業株式会社 代表取締役社長 二九良三氏にお話をうかがいます。

βチタン合金パイプの安定供給を目指し 共同研究を始動

金属微細加工技術に特化してきた当社は、2007(平成19)年、世界で初めてβチタン合金の小径パイプ化に成功しました。βチタン合金は軽量かつ高耐食・高強度・非磁性でバネ性や生体適合性も高いことから、医療機器・生化学分析機器メーカーやその関連分野で注目を集めている素材です。削りかすが刃に付着しやすいため切削加工が困難で、パイプ化は不可能とされていました。挑戦したのは、当社製品の一部分としてβチタン合金パイプが必要だったからです。血球計測装置メーカーの「血液の分注ノズルに使う、曲がっても戻る錆びないパイプを」という要望がきっかけでした。世に存在しないうえ、小ロットゆえに外注も難しい。それなら自分たちで作るしかないと考えたのです。

成功後は、医療・分析機器業界のほか、釣り具メーカーなど意外な分野からも引き合いがあり、成約した新規顧客は100社以上にのぼります。ただしチタンの特性上、細くて滑らかなパイプ加工は難しく、市場

ニーズに十分には対応できていませんでした。当社独自の技術を広めたいとの思いもあり、βチタン眼鏡フレーム専門メーカーとしてノウハウを有するフジオプティカル株式会社と連携し、安定供給するための一貫生産と量産技術の確立を成し遂げることを決意しました。



耐薬品性に優れた「異種材料ハイブリッドパイプ」

一貫した品質管理体制と高効率化を実現

最も苦心したのは、いかに品質を安定させ、高効率化を図るかという点です。パイプの生産では、金属棒に穴をあけた後、引っ張って伸ばす圧延と、加工によって硬くなった金属を元の硬さに戻す熱処理を繰り返しますが、それまで当社はそれらの工程をパイプメーカーに外注していました。分業制なので10社ほどの協力を得ることになります。品質管理

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！

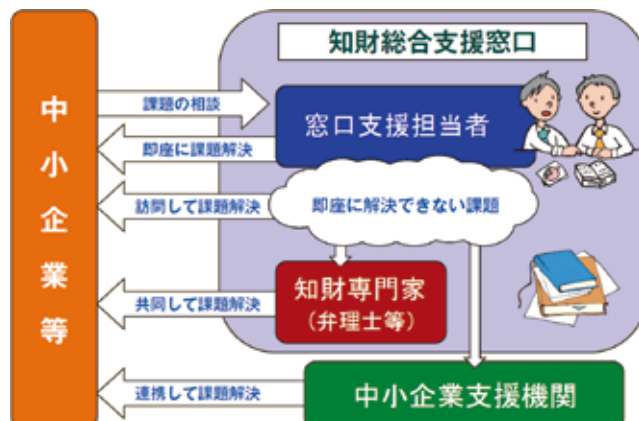
一般社団法人

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



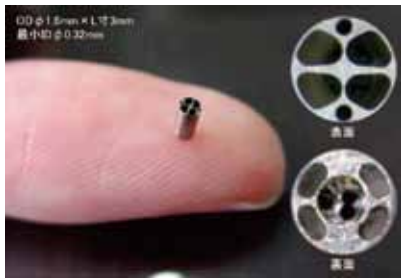
が困難で、各工程に時間がかかるため、受注から納品まで約7カ月を要していました。

そこで、全工程の機械設備を導入すると同時に、品質管理マニュアルの作成に着手。これには完成まで多くの時間を費やしました。高効率化に向けては、例えば圧延加工なら、機械に新たな装置を搭載するなどして単に金属棒を引っ張るのではない独自仕様とし、いかに一工程で金属棒を細くするのかが追求。熱処理の温度・時間などの設定にも変更を加えました。これらは、フジイオプチカルのβチタンに関するノウハウがあっこそ成し得たことです。さらに当社の金属微細加工に関する技術・ノウハウを活かし、パイプの内径研磨の工程を、特別な工法を開発することにより研磨にかかる時間を大幅に短縮した結果、品質を一定に保ち、今までの約5分の1の期間で納品することが可能となりました。

分析・医療機器業界への展開を見据えた 新技術・新製品を開発

共同研究では、オンリーワン加工技術の高度化、新製品の開発にも積極的に取り組みました。従来に比べてそれぞれ0.05mm細い、外径0.3mm、内径0.15mmのβチタン合金パイプが生産可能となり、研磨技術の開発によって内径面粗度の低下も実現。レーザー微細加工、レーザー微細溶接の技術向上にも注力し、柔軟性やバネ性を部分ごとにコントロールできる「βチタンスパイラルパイプ」や、耐薬品性に優れた「異種材料ハイブリッドパイプ」などの開発に成功しました。

現在βチタン合金パイプは、製薬メーカーでは薬品充填用のノズルに、医療の現場では心臓の不整脈を見つける医療器具のパーツや、腹腔鏡手術で使用する鉗子という道具のパーツに採用されています。また、皮下注射向けニードル、試薬採取用ニードル、内視鏡



医療器具に採用されている「チタンメディカルパーツ」

向けフレキシブルパイプなど、国内外の企業・大学から依頼を受け進行中の開発案件は10件以上あります。今後は、βチタン合金パイプのさらなる小径化や、あらゆる用途に適した製品、生体適合性部材の器具を供給できるような体制づくりなどを進めながら、医療の発展に対応した新製品の開発に向けて、次なるテーマにも挑んでいくつもりです。

βチタン合金パイプのさらなる用途拡大と 海外進出に向けて

当社のβチタン合金パイプは、計り知れない可能性を秘めているのではないかと感じています。というのも、釣竿の穂先やリールの部品、最近では、宇宙空間での実験において超低温保存容器の作業を行うための器具など、想像もしなかった分野で多く採用されているからです。

目下の目標は、βチタンの特性、βチタン合金パイプ、それに付随する技術も含めて、世の中に広く知っていただくことです。展示会やメディアなどを活用して広くアピールし、用途の拡大を図りたいと思っています。世界市場での販路拡大も視野に入れ、すでに参加しているドイツの展示会に加えて、今後はヨーロッパ各国やアメリカの展示会にも出展する予定です。また、βチタン合金パイプのPRの一環として、ヨーロッパ市場向けのβチタン合金パイプを使用した自転車の製品化も始動させました。幅広い分野において当社の技術が採用されることを通じて、社会貢献を果たしていければと考えています。

βチタン合金パイプ製の自転車



Company Data

二九精密機械工業株式会社

代表取締役社長／二九 良三

所在地／京都市南区唐橋経田町33-3

資本金／3,000万円

事業内容／精密切削加工機械部品事業、βチタン合金パイプ及び微細加工品の製造・販売

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

SCREEN

Fit your needs, Fit your future

期待に込めて、未来を形に・・・



大日本スクリーン製造株式会社 www.screen.co.jp

京都ビジネス交流フェア2014

「ものづくり加工技術展」、「製品開発型・京都企業展」出展企業の募集

出展申込締切日 **平成25年9月30日 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、平成26年2月20日(木)・21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、京都最大のビジネスフェア「京都ビジネス交流フェア2014」を開催します。

現在、「ものづくり加工技術展」、「製品開発型・京都企業展」の出展企業を募集しています。

「ものづくり加工技術展」では、京都府内の中小企業の優れた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・事業展開等を目的としています。また、「製品開発型・京都企業展」では、オープンイノベーションのニーズに応える共同研究開発パートナーの発掘、販路開拓を目的としています。

自社のPR、また、情報収集の場として是非ご出展ください。
詳しい開催概要・出展募集内容は財団ホームページをご覧ください。

http://www.ki21.jp/bp2014/shutten_boshu/



- 1 日 時 平成26年2月20日(木)～21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(京都市伏見区竹田)
- 3 主 催 京都府 公益財団法人京都産業21
- 4 出 展 料 1小間 7万円(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
・京都府内に事業所を有する設計能力があり、かつ自社製品の売上有る製品開発型中小企業
- 6 募集規模 ものづくり加工技術展/170小間、製品開発型・京都企業展/50小間

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(ものづくり加工技術展) TEL:075-315-8590 FAX:075-323-5211 E-mail:market@ki21.jp
連携推進部 企業連携グループ(製品開発型・京都企業展) TEL:075-315-8677 FAX:075-314-4720 E-mail:renkei@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。

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/>

Innovate in Electronics
muRata
村田製作所

京都ビジネス交流フェア2014

『近畿・四国合同緊急広域商談会』
発注メーカー募集

このたび「京都ビジネス交流フェア2014」において、近畿（鳥取県を含む、奈良県を除く）・四国（徳島県を除く）の府県が合同で、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。

合同での開催は今回で4回目となり、過去に参加していただいた発注メーカー様からは、一度に近畿・四国の優秀な中小企業と数多く出会えて大変良かったと、高い評価を数多く頂いています。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。

申込方法・詳細につきましては、財団ホームページをご覧ください。

http://www.ki21.jp/bp2014/godo_shodankai/



◆ 会 期 平成26年2月20日(木)～21日(金) 午前10時30分～午後4時40分

※20日、21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分面談、5分休憩 事前予約制

◆ 会 場 京都パルスプラザ(京都府総合見本市会館)第2展示場(2階)

◆ 参 加 費 無 料

◆ 募集締切 11月15日(金)

前回実績 発注133社、受注530社 商談件数1,544件

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

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



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、東証一部上場〉



起業家セミナー受講生募集

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。起業支援において全国各地で活躍されている増田紀彦氏に講演いただくほか、豊富な内容で経営に必要な基礎知識と実践力を身につけていただけます。

開催日程: 平成25年10月12日(土)～11月30日(土) (7日間) 10:00～17:00 ※但し10月26日(土)は休講

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)(ビジネスプランの内容によって選考させていただきます場合があります。)

受講料: 5,000円(テキスト 資料代含む)

詳細はこちら → http://www.ki21.jp/information/entre_semi/2013/

平成25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12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	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”	一般社団法人バトルクレイン・プロジェクト
	17:30～19:00	■キックオフミーティング	
【課程2】 10月19日(土)	10:00～17:00	■ビジネスプランとは ■ビジネスプランの策定 ■プレゼンテーションとは	(有)中小企業診断所 代表取締役所長 米田 明 氏
【課程3】 11月2日(土)	10:00～13:00	■起業時の顧客開拓術～販路を開拓して売上を上げる方法を学ぶ～	(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とリーダーシップ	(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4】 11月9日(土)	10:00～17:00	■起業時の会計・税務・法務の基礎知識 ■ビジネスプランに必要な数値計画	京都御池税理士法人 代表税理士 福島 重典 氏
【課程5】 11月16日(土)	10:00～12:00	■プレゼンテーションスキル	(有)中小企業診断所 代表取締役所長 米田 明 氏
	13:00～14:00	■起業時に必要なアイテム	エムエスギア 仲 奈々子 氏
	14:00～16:00	■Web戦略	エムエスギア 代表 仲 博司 氏
	16:00～17:00	■起業時の資金調達	日本政策金融公庫 国民生活事業担当者
【課程6】 11月23日(土)	10:00～12:30	■創業体験談と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
	13:30～17:00	■受講生によるビジネスプランプレゼンテーション	一般社団法人バトルクレイン・プロジェクト
【課程7】 11月30日(土)	10:00～16:30	■ビジネスゲーム“バトルクレイン・経営者版”	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(参加者実費負担)	

- 修了者は、セミナー終了後にビジネスプラン等起業に関する専門家の個別指導を受けることができます。
- 京都府中小企業融資制度「創業・経営承継支援融資」(創業支援型)の融資支援要件の指定セミナーです。

samco
PARTNERS IN PROGRESS

薄膜技術で 世界の産業科学に貢献する

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パワー半導体やLEDといったグリーンデバイス分野へも、独創的な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

JASDAQ 証券コード 6387 www.samco.co.jp

本 社 〒612-8443 京都市伏見区竹田藁屋町 36 TEL (075) 621-7841 FAX (075) 621-0936

事業を始めたい、会社を創りたい。起業のノウハウを学ぶチャンスです。

《平成23・24年度受講生から、受講の感想、近況報告が寄せられました。》

「京都で仲間をつくりたい」そう思ったことが、この起業家セミナー参加のきっかけでした。京漆器の作家として活動していた友人と起業を決意し、漆という日本の素晴らしい伝統素材をもっと現代生活にあったデザインで発信していきたい、そんな思いから私たちはスタートしました。しかし、それまで東京で働いていた私には、京都では友人さえほとんどありません。京都でのつながりをつくりたいと考え、このセミナーにチャレンジしてみたのです。

全7回のセミナーは、刺激的で、毎週末をととても楽しみにしていました。講義の内容はもちろんのこと、起業家の先輩である講師の先生方や、同じ志を持つ受講生の皆さまとの出会いは何よりの財産となりました。修了後も交流は続き、つながりは広がり、希望や不安を共有できる存在です。

そのような勉強も経てスタートした「さやまり。」では、上質な漆を用いて、シャンパングラスやアクセサリなどパーティシーンに華を添えるアイテムの企画・販売、そして日本のみならず海外への発信を目指しています。



漆を使用したアクセサリやグラス

平成23年度起業家セミナー受講生

「さやまり。」中山 真理子

〒616-8204 京都市右京区宇多野御池町39-2透彩ぎるど内
TEL:075-756-2668

「“貼る”化粧水や“貼る”くすりの開発を通じて美と健康に貢献したい」という夢の実現に向けた起業を考えながらも、不安と基礎知識の無さから、起業しようかどうかと悩んでいた時に、起業家セミナーを知り、参加させていただきました。

多彩な講師による充実したカリキュラムにより、起業の前後に必要な基礎知識と心構えを学ぶことができました。そして、セミナー終了1か月後の平成25年1月に、研究開発型ベンチャーの株式会社リタファーマを無事立ち上げることができました。

起業は誰にでもできますが、会社を継続、発展させることが本当に大切であり、困難なことだと思います。起業してから何かと悩み、くじけそうになります。そのような時に、先生方や事務局の方々から専門的なアドバイスや貴重な情報をいただいています。また、何よりも目標に向かって頑張っている同期の受講生との交流によってたくさんの“元気”をもらっています。

これらのネットワークを大切にしながら、夢の実現を目指した研究開発に日々挑戦し続けています。



新製品の開発に向けて研究中

平成24年度起業家セミナー受講生

株式会社リタファーマ 代表取締役 米戸 邦夫

〒600-8813 京都市下京区中堂寺南町134 京都高度技術研究所8B10
TEL:090-6328-4356

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

のり やす ひろ みつ

軌保 博光 改め

てんつくマン氏 映画監督
路上詩人

平成25年6月14日(金)、京都センチュリーホテルで「京都産業21環(リング)の会(KSR)」定期総会を開催しました。総会に続いて、「力の出し方 すべての人が力を持っている～今できること。今だからできること～」と題して、てんつくマン氏の講演会を行いましたので、その概要をご紹介します。

「その気」のスイッチが夢をかなえる原動力に

小さい頃から僕は、「4番でエース」というカッコいい兄と比べられ、劣等感を抱えて育ちました。「どうせ僕はダメ」と、力を出す前にあきらめていた僕の人生が変わったのは、高校の三者面談でした。

担任の先生に卒業後の進路を問われ、苦し紛れに「吉本興業へ行く」と言ってしまったのが始まり。もちろん本気ではありませんでした。ところが翌日、担任の先生がクラス皆の前で「軌保(てんつくマン氏の本名)が吉本へ行くことになった」と言ってから大変です。引っ込みがつかなくなった僕は、尊敬していた化学の先生に不安な気持ちを打ち明けました。そうしたら先生は豪快に笑って「大丈夫に決まってる!」と太鼓判を押してくれたのです。その一言で、迷いが消えました。心から尊敬している人の言葉には、とてつもない力があるんですね。

吉本興業に入って漫才コンビを組み、漫才コンクールで新人賞を受賞するなど順調にキャリアを積み重ねていた頃、出会ったのが映画でした。これもある記者から夢を尋ねられ、でまかせに「映画監督」と答えたことがきっかけです。それから映画を観るようになり、気づけば本当に夢中になっていました。映画の魅力は、「やる気」ではなく、「その気」にさせてくれること。「絶対にできる」という「その気」のスイッチが、夢をかなえる原動力になるのだと思います。

「映画に携わりたい」とことあるごとに言っていたら、ある日、映画に出演するチャンスが巡ってきました。「この世界で生きたい」と本気で思ったのはこの時です。撮影現場で命をかけて危険なアクションに挑むスタントマンの姿を見て、魂を揺さぶられました。そこで漫才を辞め、映画の世界に飛び込む決意を固めたのでした。

力の出し方 すべての人が力を持っている

「今できること。今だからできること」

取材

あきらめなければ、必ずゴールにたどり着く

最初は役者志望でしたが、次第に自分のメッセージを伝えたいと思うようになり、脚本を書いてみました。プロデューサーに相談したところ、映画化するには6,000万円かかると言います。どうしたらそんな大金を集めることができるだろう。考えた末にひらめいたのが、先に映画のキャラクターグッズを売って、映画資金を集めることでした。まずはそのための資金として500万円を集めようと、企画書を作り始めました。とはいえ500万円も大金です。「たくさんの人に借金をして、返せなかったらどうしよう」などと考えると、企画書は一向に進みません。そんな時、驚くべきことが起こりました。なんと、二日連続で交通事故に遭ったんです(笑)。バイクから投げ出されて首から地面に叩きつけられ、大けがを負いました。けれど幸か不幸かを決めるのは、できごとではないんですね。病院のベッドで「一度死んだと思えば、これからの人生はおまけや」と開き直ったことが転機に。企画書を書き上げ、包帯姿で友達や知り合いに頭を下げて回ったら、あっという間に500万円が集まりました。

しかしうまくいったのは、ここまででした。全額をつぎ込んで台湾で製作した7万個のグッズのうち、6万個が不良品だったのです。「俺のせいでこんなことになった」。毎日自分を責め、「死んだ方がましや」とまで思いつめました。そんな僕を救ってくれたのは、以前つき合っていた女性でした。「自分を責めても

変わりゆく社会に、
あたらしい
オートメーションを。

“automate?”

それは、あたらしい価値をつくりだす、
オムロンだけの、
進化するオートメーション。

We automate!

80th
anniversary

www.omron.co.jp



OMRON

Sensing tomorrow™

何も変わらない。私がめいっぱい責めてあげるから、あなたは前に進むことを考えて。彼女の言葉で気がついたんです。自分を責めることで僕は現実から逃げ、楽な道を選んでいんだと。改めて未来を考え、頭に浮かんだのは、とにかく最後まで映画を作ろうということでした。

けれど、どうしても行動に移す自信を取り戻すことができません。自分を奮い立たせるために、絶対無理だと思うことをやり遂げてみよう。そんな気持ちで挑戦したのが、1ヵ月間、毎日フルマラソンを走り、支援者を募るという試みです。あまりの過酷さに何度も根をあげそうになりながら走るうち、悟ったことがありました。それは苦しくてもあきらめず、一歩でも歩を進めれば、必ずゴールにたどり着けるということ。どんなに自分や他人が無理だと言っても、「すべてはやってみなければわからない」のです。そしてとうとう32日間、フルマラソンを走り切ったのです。

7年半でたどり着いた映画の完成

しかし映画はできませんでした。800万円もの借金を抱えた上に、制作がとん挫してしまっただけです。それでも僕はあきらめませんでした。協力を申し出てくれた友達と二人、毎日どうしようかと考えました。必死で考えていたら、ある日、言葉が浮かんだんです。それを次々に紙に書いていくと、その日のうちに72もの言葉が生まれました。「これや、この言葉を売って借金を返し、映画を作ろう」。

翌日から原宿の表参道に座り、頭に浮かんだ言葉を書いでは売ることをはじめました。初日の売上は350円。それからなかなか売れません。それでも「昨日の自分を毎日超える」と言い聞かせ、書き続けました。「自分に誇りを持った時に花が咲く」。そう紙に書いた言葉が現実になったのは、数ヵ月後。気づけば人だかりができ、1日の売上は2万円を数えるまでになりました。

そんな折、僕の字を「素人」と大声でけなす人物が現れました。プロの書道家だというその女性は、大勢の前でさんざんけなした後、捨て台詞のように「毛筆は細く、太く、強弱をつけて書かなければダメなんだよ」などとアドバイスとも悪口ともつかない言葉を残して去っていくのです。最初は腹を立てたけれど「すべての出会いは良き出会い。すべてのできごととは良きできごと」と言い聞かせて彼女の言葉を受け止めたら、字がどんどん良くなっていくではありませんか。再びくだんの女性がやって来たのは、数週間後。僕の書いた字をしばらく見つめた後、「それ、もうよ」と言ってくれたのです。嬉しかったですね。それから出版社の

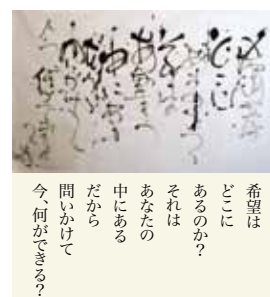
目に留まって本を出版し、百貨店で個展も開けるようになり、借金を返すことができました。

その後しばらくして、全国の百貨店を自転車で行く旅を開始。1年間、百貨店で個展を開いたら、映画資金6,000万円を集められるかもしれないと考えたからです。しかし思うようにはいきません。半年経って集まったのは、2,000万円ほど。ダメ押しともいえるべきできごとが起こったのは、その矢先でした。事務所が火事で全焼です(笑)。けれど僕は、もうめげたりはしませんでした。どうしても映画を作りたい。あきらめたくない。その熱意だけで火事現場を撮影し、写真を手に営業に回りました。それに応えてくれたのが、香川県のある百貨店です。「わかった。うちでやれ」。そう言うと、テレビの地方局でCMまで流し、応援してくれました。おかげで1週間の個展は大盛況。最終日は、うちのスタッフも百貨店の店員さんも涙、涙でした。結局11ヵ月で、目標の6,000万円を達成。映画作りを思い立ってから実に7年半を経て、とうとう「107+1〜天国はつくるもの〜」という映画を完成させたのでした。

世の中の人をハッピーにしたい

映画を作った気づいたことがあります。それは、映画はツールにすぎないということです。僕が本当にやりたいのは、世の中の人々をハッピーにすること。そこでNPO法人を立ち上げ、植林などのボランティア活動を続けています。2011年3月、東日本大震災が起こった時も、5日後に現地に入りました。被災地でも声をかけると多くの人が集まり、清掃やがれきの撤去に協力してくれました。一人ひとりは微力でも、多くの人が動けば少しずつ変わっていく。あきらめず、できることを一つひとつしていけば、未来は変わっていくんだと今、確信しています。

最後に、皆さんのエネルギーを感じながら言葉を書いて、終わりにします。ありがとうございました。



【てんつくマン氏が書いた言葉】

1968年生まれ。1988年に山崎邦正と“TEAM 0”を結成し、お笑い芸人として活躍。吉本興業を退職後、インスピレーションで言葉を書く路上詩人に。2003年、映画「107+1〜天国はつくるもの〜」を制作。2004年にNPO法人“MAKE THE HEAVEN”を設立し、植林などの海外支援を開始。2011年の東日本大震災後“め組JAPAN”を結成し、支援活動に取り組む。

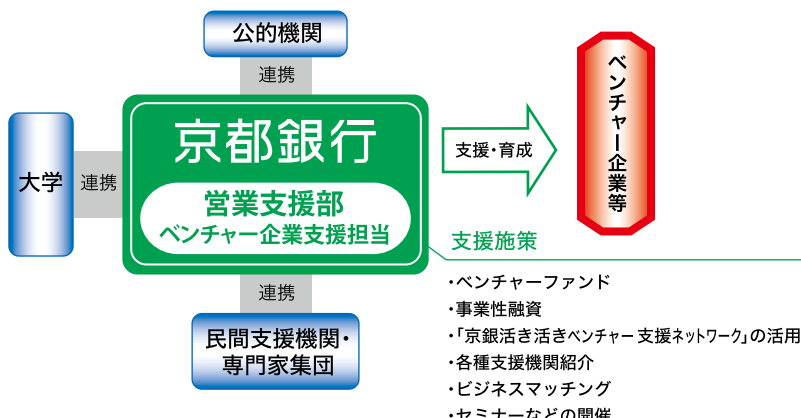
お問い合わせ先

(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

ベンチャー企業支援業務のご案内

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 営業支援部

お問い合わせは

地域密着型金融推進室
ベンチャー企業支援担当

TEL.075(361)2293
TEL.075(341)5984

上	海	代	表	処
だ	よ	り	vol	16

中国での事業展開を成功させる為に!

その②商品—1〈物産販売、飲食関係〉

今回は、発展する中国市場で事業を成功させる為の具体的な対応策として、商品、製品についての考え方、取り組み方を紹介します。

上海の街を歩くと超安値の商品から超高級なブランド品まで売られています。例えば一応は動く自動巻時計が1500円、一方でスイスブランド時計は何百万円で売られています。何れにしてもどうしてそのような価格設定になるのか頭が空回りします。使ってみると安物は本当にすぐに壊れて使い物にならず、普及品は実用に問題なし、ブランド品だと単に使うだけでなく、持つ喜び、心の満足まで満たしてくれる、従って長く使える。この法則は物だけでなく、食品、レストランでの食事、設備から建築物まで全てに当てはまります。

上海代表処では、京都の物産、設備などの売込み支援をする訳ですが、大切なポイントは、低価格での勝負は出来ないし、しない方が得策だということです。日本製は高品質、グッドデザイン、長寿命がセールスポイントですから、中国でもその基本ポリシーを守りながら市場開拓するのが正しい戦略と言えます。

そこで「チーム京都」活動では、物産、製造、サービスなど業種、業態に関係なく、「京都ブランド」=高品質の確立を主要な活動方針にしています。

物産販売、飲食関係では:

1. どこに価値が生まれているか(ストーリーで説明)

①商品の由来、歴史

②素材、材料の吟味

③製作、製造するのにかかるノウハウ、技術、経験を駆使したか

④使用、利用、食することで、いかなる効用、価値(利益)が得られるか

*日本人は自分の良い所はあまりアピールしないのが美徳と考え、遠慮がちになります。しかしこれでは良さが顧客に伝わりません。黙っていても理解してもらえない世界です。

*プレゼンテーション、アピールする力を身につけたいところです。

*製造業にも当てはまります。

2. 目指す市場

①市中の店舗での販売

*所得の上位階級を狙い、沿海部の大都市から、また、市街の中心にある百貨店、ショッピングモールなどから売込む事になります。

*留意すべき点は、代理店経由になりますから日本からの出荷価格は売価の30%前後の設定となります。

②ネット販売

*国土が大きく、都市も多数ありますから、効率よく販売する方法として検討していく必要があります。この場合は配送と代金回収など仕組みの構築が必要です。

③食品の販売と飲食業

*日本からの輸送、到着後の通関、検査等の手続きがあり、時間がかかる事から賞味期限は6ヶ月以上ある事が望ましい。

*さらに積極的な作戦としては、殆どの食材が調達出来るため、現地生産も検討に値します。菓子、パンなど現場での製造、販売は人気があります。

*飲食業も、上海では現地の人も日本食になじんでおり、事業を始める良い時期になって来ています。ラーメン、うどん屋から高級日本料理店まで多数進出してきており、新しくオープンする大型のショッピングモール、百貨店内のレストラン街、フードコートでは目立つ存在になっています。

中国ではあらゆる分野で構造変化が始まっており、これからは日本で培ってきた、技術、経験、ノウハウなどが求められ、サービス業も含め大きなビジネスチャンスがありそうです。

中国事業への参入形態も、100%自前で準備する方策もありますが、技術提携、技術指導など協業する方法も様々あります。全世界の企業が参入していますから競争も厳しいので、それぞれのセールスポイントを明確にし、人材、資源を集中して取りかかると、チャンスも大きいだけに成果が得られます。

代表処でも、こうした様々な状況に応じて支援活動が出来る体制を整えていますので是非活用してください。

(次回vol.17では、その②商品—2〈製造業〉についてご紹介します。)



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

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

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』

京信は「新しい発想で
自己実現を図る人」を
応援します!!

テーマ
創業支援について

第二創業も
ご相談ください

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せください。

【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

農 商 工 連携ファンド交流会

農林漁業者と中小企業者の新たな連携のかたち

～お互いの強みを生かした新商品開発を目指す～

7月30日(火)、きょうと農商工連携応援ファンド事業連携グループ交流会を開催しましたので、その概要を紹介します。

■農商工連携とは

農林漁業者と商工業者が、お互いの強みを活かして売れる新商品や新サービスを開発して需要の開拓を行うことにより、売上げや利益の増加を目指す取り組みです。

(公財)京都産業21では農商工連携を積極的に進めていくため、平成21年度に「きょうと農商工連携応援ファンド支援事業」を創設しました。平成25年度までに64の事業計画を採択し、府内で生産された野菜、果実、米、茶葉などを活用したスイーツや酒、弁当等の新商品開発など、新たなチャレンジを支援しています。

■交流会の概要

今回、農商工連携に取り組む方々が情報交換・共有することで課題の解決や新たな連携のきっかけを見出していただくことを目的に、きょうと農商工連携応援ファンド事業では初めての交流会を開催しました。

最初に、「農商工連携に求めること」として、農業ビジネスセンター京都 参事(農業ビジネス課長)の小倉 訓氏から取り組み事例の紹介がありました。

農商工連携等でがんばっている農家は、企業経営者の思考で農業経営に取り組んでおり、その共通点は、①Uターン・Iターンで就農した人は、事業者や消費者の視点を持っている ②コスト計算ができる ③自ら先頭立って営業する ④本人以外に現場を任せられる人がいる ⑤常に新商品開発に取り組む ⑥市場の微妙な変化をつかむセンスがある ⑦交友関係が広い と分析されていました。

次いで、参加者全員から農商工連携の取組状況等を中心に報告していただき、その後、交流会を行いました。

交流会では、「各々の商品を持ち寄って意見交換ができる場を設定してほしい」「次は北部地域で交流会の開催を」「お互いの事業所等の見学をしてみたい」など、今後の交流・連携活動につながる多くの意見が寄せられました。



■今後の取組

来る10月23日(水)にホテルグランヴィア京都で開催予定の「第17回異業種京都まつり」において、新商品等を展示、紹介します。

また、(公財)京都産業21では、今回、大変好評であった交流会を今後も続けていくとともに、メーリングリストの活用等により情報交換ができる環境を整えていく予定です。このような取組を通し、将来的には農商工連携による商品開発、販路開拓に関する情報交換や新たな連携体の創出の場となる開けたネットワークづくりを進め、農林漁業者と中小企業者の連携による新ビジネスの創出を応援していきますので、関心のある方はぜひご連絡ください。

きょうと農商工連携応援ファンド支援事業に関する情報は、財団のホームページをご覧ください。新しく生み出された商品の数々もご紹介しています。

<http://www.ki21.jp/fund/noshoko/>

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



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>

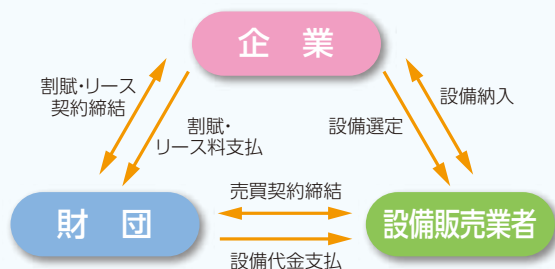
設備投資なら、財団の割賦販売・リース

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

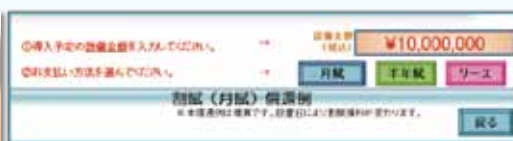
- 信用保証協会の保証枠外でご利用できます。
- 金融機関借入枠外でご利用できます。
→運転資金やその他の資金調達に余裕ができます。
- 割賦損料率・リース料率は固定
→安心して長期事業計画が立てられます。先行投資の調達手段として有効です。



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(中古の機械設備及び土地、建物、構築物、賃貸借設備等は対象外)	
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

下請
取引

事業
承継

労使
関係

契約
相談

借金
関係

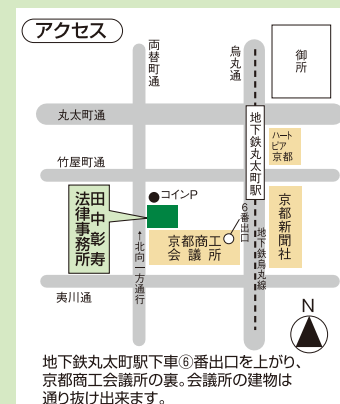
会社
整理

迷わずご相談ください

公益財団法人京都産業21顧問弁護士
ベンチャービジネス評議会委員
下請かけこみ寺登録相談弁護士

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



〒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

弁護士法人 田中彰寿法律事務所

設備貸与企業紹介

株式会社TOKO

http://www.toko-kyoto.com/

取材

受発注管理から在庫管理、配送までを一括して請け負う

当社の創業は2003(平成15)年。関西の各地に点在する量販店に商品を届ける物流業務から事業をスタートさせました。現在扱うのは、食品とそれに関連する商品が中心です。単に荷物の運送を請け負うだけでなく、受発注管理から商品のピッキング(仕分け)、在庫管理、配車、そして配送まで、流通に関わる業務を一括して引き受けることで、お客様の物流業務の効率化、サービスの向上、コスト削減に貢献しています。インターネット通信販売の増加に伴い、近年は効率的なネット通販システムの構築・運営をお手伝いすることも増えています。

また、当社自ら加工食品や通信販売商品を企画・開発してお客様に提案。お客様の事業に貢献しつつ、物流のニーズを創出することにも注力しています。

3温度帯すべてに対応する倉庫を備え、品質を徹底管理

お客様から厚い信頼をいただいているのは、輸送・管理品質の高さです。生鮮野菜など外的な影響を受けやすい食品の輸送で培ってきたノウハウが、当社の強み。商品の特性に合わせて流通過程での温度や湿度などを徹底管理し、品質を維持しながら着実に指定の日時、場所に商品を届けます。そのために当社では、常温品(20℃~10℃)を保管する常温庫、冷蔵品(10℃~0℃)用の冷蔵庫、そして冷凍品(-20℃~-30℃)を保管できる冷凍庫と、3種類の温度帯に対応した倉庫を備えています。3温度帯すべてに対応しているのは、京都市内では当社の他にありません。



デジタルピッキングシステム

新規顧客のニーズに対応する設備を導入

全国に展開する大手製パン企業から、西日本各地の店舗へのパンの配送

新規顧客のニーズに応え
新たな物流システムを構築

を依頼されたことがきっかけでした。岡山にあるお客様の工場から毎日出荷されるパンを当社の京都物流センターに集約し、そこから各店舗に配送します。短時間で、数多くの店舗向けにパンをピッキングするためのデジタルピッキングシステムに加えて、お客様からの要望により、パッカと呼ばれるパンの容器を倉庫で洗浄するためのパッカ洗浄機が必要になりました。一度に二つの設備を導入するには数千万円もの資金を要しましたが、京都産業21の支援のおかげで導入が可能になりました。



代表取締役 安藤 豪氏

2013年3月から配送を開始。西日本全域に点在する100を超える店舗へ、毎朝開店前にパンを届けています。お客様からの評判も上々で、着々と配送店舗数を増やしています。

今後を見すえた新たな取り組みとしては、現在、日本ミツバチの蜂蜜を使った商品開発を考えています。当社自ら養蜂を手がけ、京都のお菓子メーカーなどと一緒に蜂蜜を使った商品を開発し、新たな物流ニーズを生み出そうと構想しています。これからもお客様の事業を多様な側面からサポートすることで、物流事業の拡大に努めていくつもりです。

Company Data

株式会社TOKO

代表取締役/安藤 豪氏

所在地/

●本 社 京都市南区吉祥院西ノ庄西浦町14-24
TEL.075-313-3900
FAX.075-203-5824

●京都物流
センター TEL.075-604-5550
FAX.075-604-5657

事業内容/物流コンサルタント、物流の総合請負、倉庫内商品仕分け・管理、商品企画・製造・販売、経営指導など



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))
 - ・「京都府いはいは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