

クリエイティブ京都 M&T

Management & Technology for Creative Kyoto



- 01 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のお知らせ
- 02 北部企業紹介ー株式会社平和熔工所
- 03 シリーズ「京の技」ー株式会社阪口製作所
- 05 京都中小企業事業継続支援センターの取組み
- 07 第17回異業種京都まつり 基調講演
- 09 経営者育成大学の紹介／ビデオライブラリーからのお知らせ
- 10 設備貸与制度
- 11 京都発! 我が社の強みー川並鉄工株式会社
- 13 技術センター事業から「介護福祉研究会の紹介」
- 14 2013年度グッドデザイン賞受賞展開催
- 15 研究報告①「ラビッドプロトタイピング樹脂成形品の試作利用に関する検討」
- 16 研究報告②「工業用樹脂へのDLC皮膜の密着性向上について」
- 17 受発注あっせん情報
- 19 行事予定

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のお知らせ

受注企業募集!!

京都産業21及び近畿・四国及び鳥取県の各財団では、自府県の中小企業の取引先拡大を目的に合同で商談会を開催します。つきましては下記のとおり受注企業の募集を行いますのでお知らせします。

日時 2014年2月20日(木)・21日(金) 10時30分～16時40分

場所 京都パルスプラザ(京都府総合見本市会館)第2展示場

募集締切 2013年12月24日(火) 17時

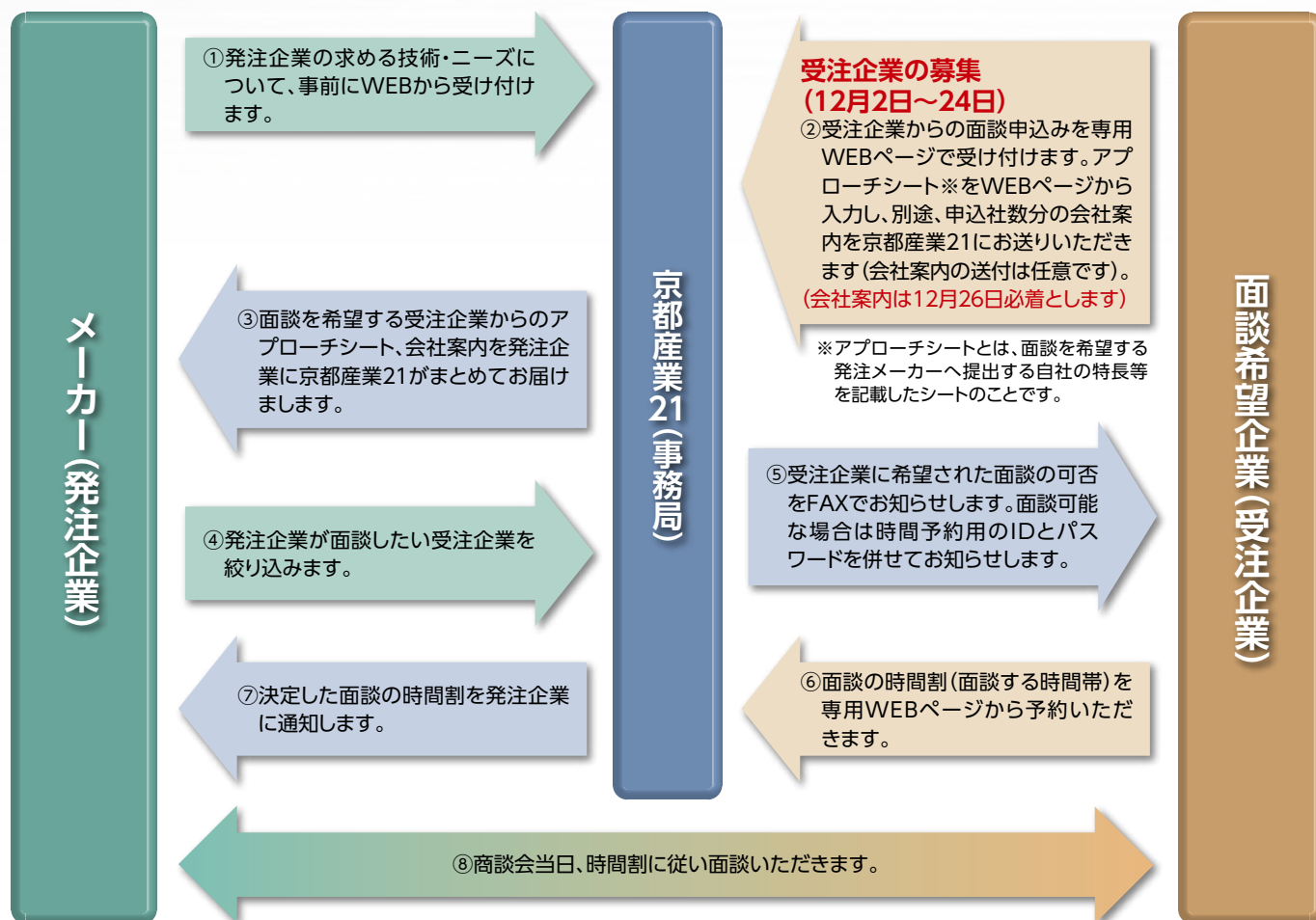
申込み・詳細 財団の商談会専用WEBページからお申し込みください。(2日間で最大15社まで面談申込可)

<http://www.ki21.jp/bpshoudankai/> (詳細は商談会専用WEBページ内の説明をお読みください)

※事前の申込みが必要です。フリー面談も含め、当日の飛び込み参加は出来ません。

参加資格 福井県、滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、和歌山県、鳥取県、香川県、愛媛県、高知県、東北3県(岩手県、宮城県、福島県)に事業所を有し、発注メーカーの求める技術に適している中小企業。

《開催までの手順》



昨年の実績

◆発注企業133社 受注企業530社 商談件数1544件 ◆成約件数54件 成約金額98,845,000円(事務局調べ)

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

北部企業紹介

株式会社平和熔工所

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。



小倉工場内の様子

高度な溶接技術で造船設備から建機部品の製造にも事業を拡大

当社が大阪府堺市で創業し、造船所に溶接工を派遣する事業を始めたのは、1945(昭和20)年です。1952(昭和27)年に事業拡大の可能性を求めて事業所を舞鶴の造船所に設け、大手造船企業の溶接工事を専業で請け負うようになりました。実績を重ねるにつれて人材派遣事業に留まらず、造船事業で培った溶接技術を活かして自らのづくりを手がけたいとの思いが次第に膨らんでいきました。そこで1962(昭和37)年、小倉工業団地に工場を建設し、船用エンジン関連部品や配管、圧力容器の製造を始めるとともに、平成2年には建機部品の製造も始めました。



代表取締役 西 寛 氏

現在は、造船所設備や船舶機装品の他、建設重機や産業機器、工場設備、プラント機器など幅広い機器・設備の製造を担っています。溶接工の派遣事業においても、60年以上にわたって築いてきたネットワークを駆



本社事務所

使し、急な要望にも柔軟に対応し、熟練工を派遣することで、お客様との信頼関係を確固としたものにしていきます。

品質管理を徹底し、お客様の信頼に応える

造船の溶接はスピードと品質が要求され、船舶機装品や建機部品の製造においても高い品質が求められます。とりわけ当社が得意とするロプスガード、ロプスブラケットといった建設機械は、作業する人の安全を守るための重要な設備です。

人命がかかるだけに、安全性はもちろん、塗装といった外観に対する要求も非常に厳格です。当社では、技術を磨くとともに、品質の国際規格であるISO9001認証を取得し、品質管理を徹底しています。また製造プロセスや施工担当者をすべて記録し、トレーサビリティを実施。毎年お客様である企業の品質監査も受け入れ、透明性の高い管理を心がけています。

加えて材料調達から加工、溶接、組み立て及び塗装まで、すべての製造工程を一貫して自社で行うことも、強みの一つです。これにより安定した品質をお客様に提供し、納期にもフレキシブルに対応できるため、厚い信頼を得ています。

そして何より誇りとしているのは、大型構造物や設備の受注製造も可能にする高い技術力です。熟達した溶接技術を活かし、機械部品の大量生産のみならず、お客様から要求される多種多様で高精度な特注品の製造を行っています。

今後は、大型構造物や設備など当社の技術力を発揮できる事業に力を注ぐとともに、1999(平成11)年に立ち上げた介護事業部のような、船舶や建機部品以外の新たな分野へも事業を広げていきたいと考えています。質の高いものづくりで多くの人の役に立つ企業を目指し、今後も研鑽に努めていきます。

Company Data

株式会社平和熔工所

代表取締役/西 寛
所在地/舞鶴市宇小倉222-5
電話/0773-62-2178
ファクシミリ/0773-63-5557
事業内容/建設重機、産業機器、
プラント機器及び船舶機装品の製造、
溶接工派遣・請負



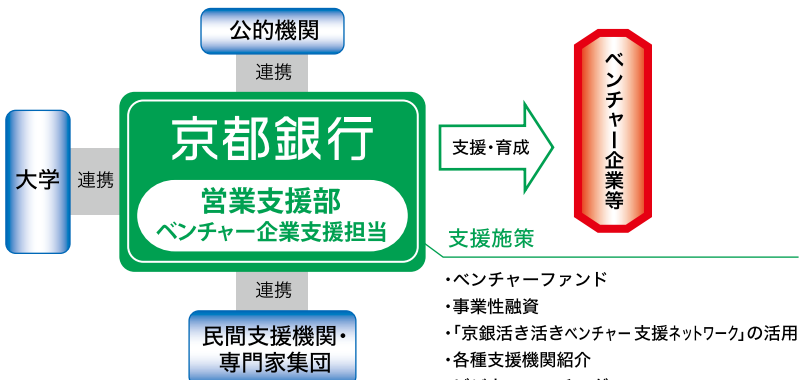
お問い合わせ先

(公財)京都産業21 北部支援センター TEL:0772-69-3675 FAX:0772-69-3880 E-mail:hokubu@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。



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

京の技シリーズ

優れた技術・製品の開発に成果をあげ
京都産業の発展に貢献している中小企業を紹介

平成24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・製品について、代表者と開発に携わった技術者にお話をうかがいます。

第5回

株式会社阪口製作所



代表取締役社長／阪口 雄次 氏

加工困難な高張力鋼板成形における サーボプレスを活用したプレス成形技術の開発

金属プレス加工一筋に 技術を磨く

当社は1946年の創業以来、金属プレス加工に徹し、一筋にその技術を磨いてきました。この技術力を生かして、「複雑で異形状なモノを大量生産する」体制を確立し、紡績部品やミシン部品、音響機器部品といった細密なプレス加工を要する部品の製造を手がけてきました。

高度経済成長期の到来とともに飛躍的に増えた自動車の需要に伴って、当社でも自動車部品の製造を開始したのが1970年代のことです。本社工場に金型工場を増設し、生産体制も強化しました。転機となったのは1980年。大手自動車部品メーカーの協力企業として、自動車用の安全部品の大量生産を請け負うことになったのです。それ以降、自動車部品の製造に特化して事業を拡大し、成長を遂げてきました。現在は、シートベルト金具やエアバッグ金属部品など、自動車を構成する部品の中でもとりわけ高い品質が求められる製品を主力として製造しています。

創業以来当社がモットーとしているのは、「人の嫌がる仕事、面倒で難しい仕事こそ率先して請け負うこと」です。難度の高い加工、手間のかかる加工も厭わず、お客様の要望にきめ細かくこたえることで高い信頼を獲得してきました。

こうした他ではできない加工を可能にしているのが、最新鋭の設備と長年にわたって培ってきた高度な技術です。当社では、時代の流れや技術の進歩に合わせ、新しい設備を積極的に導入してきました。製造設備のIT化にもいち早く対応するとともに、他に先駆けて最新の設備を使いこなすノウハウを蓄積し、加工技術の向上に

生かしています。また製造は、すべて順送プレス加工で行っています。単発工程と比べて加工工程が多い分だけ、機械の制御ノウハウや高度な金型技術が求められる順送プレス加工を行うことで、複雑な加工を要する部品や多種多様な形状の部品も、コストを抑えながら大量生産することができるのです。

サーボプレスを導入し、 製品の品質を飛躍的に向上

設備導入の一環としていち早く採用し、当社の加工品質を飛躍的に高めることにつながったのが、サーボプレスです。サーボプレスとは、型抜部の駆動をサーボモーターで制御して加圧する方式のプレス機であり、精度を必要とする部材、加工困難な部材等の加工に適しています。当社では、下死点と呼ばれる型抜部分の駆動（スライドモーション）をサーボモーターで制御し、打ち抜くスピードや位置、加える圧力などを任意に調整することができます。下死点で型抜部を一旦静止させる機能によって、金属が反り返るスプリングバックを軽減したり、また打ち抜くスピードを調整することで、焼きつきによる金型の摩耗を防ぐなど、サーボプレスの導入によって、これまでプレス加工が抱えてきた課題を一気に克服することが可能になりました。

ポイントとなるのは、スライドモーションの設定や成形上のノウハウです。当社では、これまで蓄積してきた金属金型の設計技術や成形における知識をもとにスライドモーションを制御する設定値を導き出し、成形性や製品の安定性、生産性を高め、付加価値の高い製品を生み出しています。今回、こうしたサーボプレス技術を駆使して加工の難しい高張力鋼板を成型し、新素材の自動車安全部品の大量生産を成功させました。

高張力鋼板の加工によって自動車部品の 軽量化を実現

近年自動車業界では、環境への配慮から燃費の向上や衝突安全性の向上に対する要求がますます厳しくなっています。そのため最大の課題は、軽量化です。しかも安全性を確保するため、軽量化と同時に強度も向上させなければなりません。当社が扱うシート



工場内に並ぶ「サーボプレス」

ベルト部品にも、これまで以上に薄くすることができて、しかも強度の高い素材が求められるようになっていきます。

そこで従来自動車部品に用いられてきた440MPa、590MPaといった引張強さをさらに上回る780MPa級の引張強さを持つ高張力鋼板をシートベルト部品に採用。これによって、現行品より厚さを0.8mm抑えるとともに、約20%の軽量化と約17%のコスト削減を達成しました。

今回のシートベルト部品を完成させるまでの順送工程は、ピアス・ブランキング・フランジ曲げといった複雑な工程も含め、17工程にも及びました。さらに高強度の薄い鋼板は、成形限界が低く、製造工程で壊れやすいため、精度を安定に保つことも困難でした。曲げ精度を保ちつつ、ワレを防止する最適な設定を見出すまで、幾度もスライドモーションの位置や速度の微妙な調整を繰り返しました。こうして高張力鋼板を用いた高精度の部品の安定生産を実現。現在、国内の大手自動車メーカー向けに月2万個以上を生産しています。この成果を糧に、サーボプレスを用いた新たな自動車部品の製造にも挑戦しています。

サーボプレスを利用した技術に対するニーズは今後もますます大きくなると予想されます。そこで当社では、自社工場での「サーボプレス化計画」を推進しています。現在、8台のサーボプレス機を稼働させ、高品質な製品を安定して大量供給できる体制を構築しています。

設立70周年に向けて「画一から多角化へ」、新たな挑戦

当社は2016年に設立70周年を迎えるにあたり、中期ビジョン「PROJECT 2016」を策定しました。その一環として海外での生産体制を強化するため、2013年1月、タイ工場を新築移転しました。さらに9月には本社をリニューアルするなど、生産体制、職場環境

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



開発した技術による熟練作業

の充実を図っています。

また事業では、「画一から多角化へ」をキーワードに、これまで自動車部品に特化してきた事業体制を見直し、新たな分野への参入にも挑戦しています。現在、住宅部品や環境機械の部品など、新規開拓分野を探っているところです。大学との共同開発を行うなど、新たな技術・製品開発も怠ってはいません。これからも長く発展を遂げていくために、変化を恐れず、技術革新に努めていくつもりです。

技術担当からひとこと



宇治田原工場担当 課長 西真弘氏

高張力鋼板の成型技術の開発にあたっては、サーボプレスのスライドモーションの設定に苦労しました。引張り強さの大きい素材を壊さず、かつスプリングバックを防ぎながらプレス加工するには、プレス機のスライドモーションのスピードを抑える必要があります。といて遅すぎると生産効率が低下します。品質を保ちながら、生産性をも高める最適なポイントを見出すまでは、試行錯誤の連続でした。ここで培った技術を糧に、現在は新たな分野へも開拓を進めています。

Company Data

株式会社阪口製作所

代表取締役社長 / 阪口 雄次
所在地 / 京都市伏見区淀下津町221
資本金 / 1,500万円
事業内容 / 自動車用安全部品のプレス加工、およびアセンブリー、金属部品の精密金型設計、製作・プレス加工



世界の歴史都市、京都の中央に位置し、世界文化遺産「二条城」の前に佇む ANA クラウンプラザホテル京都。



京都でのお寛ぎをお約束するためお客様の眠りをサポートする「スリープ・アドバンテージ」を導入。京都でのご就寝からお目覚めの後まで心地よい睡眠をお届けいたします。

ANAクラウンプラザホテル京都

〒604-0055 京都市中京区堀川通二条城前
Tel 075-231-1155 Fax 075-231-5333
www.anacpkkyoto.com

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 → ホテル 毎時 00・15・30・45分 (8:00a.m. ~ 7:45p.m.)
ホテル → J R京都駅八条口 毎時 05・20・35・50分 (8:05a.m. ~ 7:50p.m.)



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。



京都で起こそう！京都で継ごう！

(公財)京都産業21では「京都中小企業事業継続支援センター」を開設し、全国で初めて起業や事業承継、事業転換等についてオール京都で連携支援していくプラットフォーム「京都事業継続・起業支援ネットワーク」を運営しています。本年6月の開設以来の取組についてご紹介します。

情報発信《京都起業・承継ナビ／メールマガジン》

《京都起業・承継ナビ》 <http://www/jigyoku-keizoku.jp/>

毎週メールマガジンを発行しております。ご登録をお願いいたします。



POINT 1 支援情報が、目的別・ステージ別での検索ができる!!
(支援情報記事数 812件(11/25現在))

POINT 2 支援情報が、カレンダー確認・一覧ができる!!

POINT 3 京都府内外、官・民の別なく、情報収集・発信致します!!
 ・メールマガジン
 ・ブログ
 ・twitter
 ・facebook

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

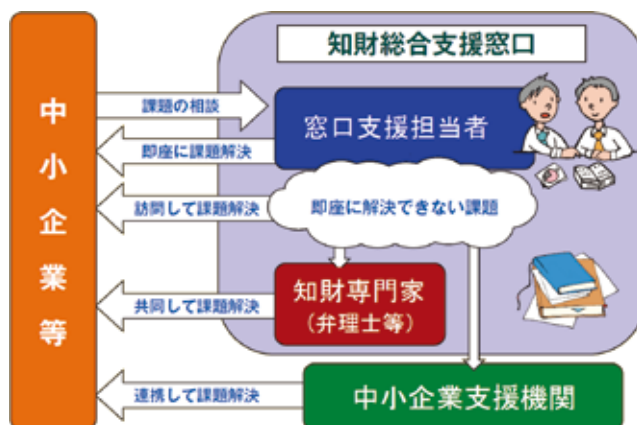
知財総合支援窓口

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

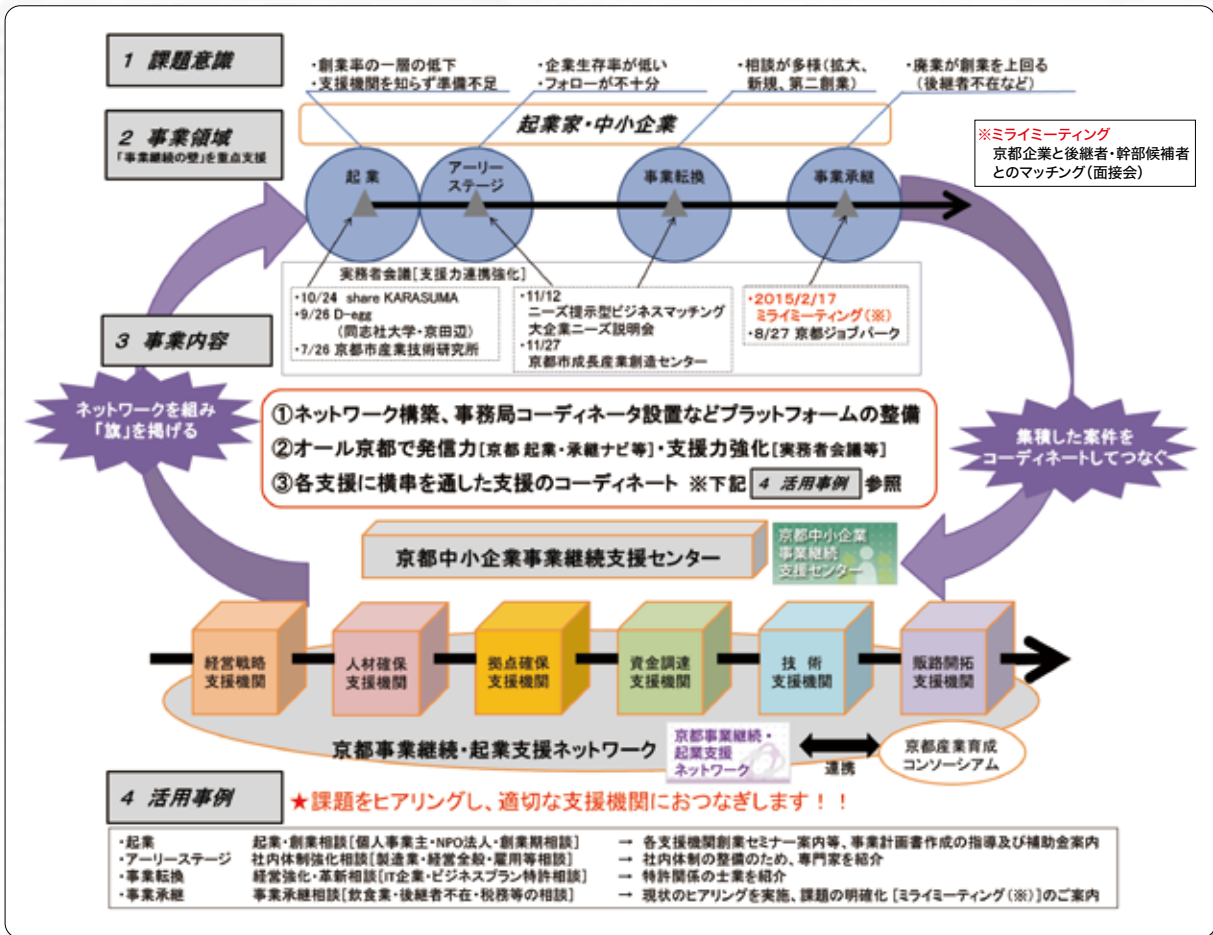
知的財産でお悩みの中小企業や個人事業主の皆様まずはお気軽にご相談下さい！

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



「京都事業継続・起業支援ネットワーク」の取組状況

次のような形で取り組んでいます。



単独支援機関ではできないことをする、そのための仕組みづくりが支援センターのミッションであり、今後さらに活発に行動していきますので、お気軽にご相談ください。

お問い合わせ先

京都中小企業事業継続支援センター((公財)京都産業21内) TEL:075-315-8897 FAX:075-315-8926 E-mail:continue@ki21.jp



はかりしれない技術を、世界へ。



株式会社イシダ www.ishida.co.jp

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

本社 〒606-8392 京都市左京区聖護院山王町44 TEL 075-771-4141

植田 実氏 [株式会社サンクレスト 代表取締役社長]



幅広い分野の企業や異種交流グループが、技術や製品、サービスを発表、交流し、販路やビジネスパートナーの開拓を促す「異業種京都まつり」。第17回目を、2013年10月23日(水)、ホテルグランヴィア京都で開催しました。基調講演では、株式会社サンクレストの代表取締役社長 植田実氏が登壇。女子高生やギャルママを起用し、ヒット商品を生み出してきた経営手法について講演していただきました。



ヒット商品は 女子高生・ギャルママに聞け

倒産危機を打破したテレビ出演

最初に当社が取り上げられたテレビ番組を観ていただきましたが、これは5年前のことです。映っている私は、エネルギーでいかにも「儲かっている会社の社長」だと思われた方も多いことでしょう。でも実は、この時、当社は倒産しかけていました。当時は携帯電話の覗き見を防止する保護フィルム「メールブロック」が大ヒットした後。私は企業が一つの商品の売上だけに頼る怖さを痛感していました。なぜなら、「メールブロック」はピーク時、年間10億5千万円の売上を記録したものの、テレビ番組の取材が来た時には6億5千万円にまで落ち込んでいたのです。「メールブロック」の紹介だけでなく、新商品である「ジュエリーシール」をPRしたいというのが私の本音で、知恵を絞った末に、私が毎月マーケティングに訪れる大阪・ミナミのアメリカ村に、毎週日曜日に放送される人気番組の取材クルーを連れて行き、その様子を撮影するよう持ちかけたのです。道行く女子高生に「ジュエリーシール」を見せ、意見を聞きながら商品名を連呼する私の姿がその番組で放映された結果、「ジュエリーシール」の知名度はうなぎのぼり。翌年の売上は3億円になり、当社は倒産の危機を免れたのでした。これが、「東大阪のオッチャン社長」のやり方です。いつも社員や会社を守ることを考え、些細なこともチャンスに変えようと懸命に踏ん張ってきた結果が、今日のサンクレストです。

女子高生の声から生まれたピンクの保護フィルム

サンクレストは、これまでに3つの市場を作ってきました。一つ目は、「携帯ゲーム機用保護フィルム」の市場です。14年前に携帯ゲーム機の

光から目を守る保護フィルムを発売し、爆発的なヒットを記録しました。二つ目が、「携帯電話機用保護フィルム」の市場です。これがのぞき見防止フィルムの「メールブロック」です。とはいえ、発売当初は黒一色しかなく、半年間でたった300枚しか売れませんでした。ある日、営業の途中で、何とかしたいとの思いからコンビニエンスストアの前にいた女子高生に商品を見せ、「どう思う?」と尋ねたんです。その子たちは若い女の子の率直な意見を聞かせてくれました。それに勇気を得て、次は女子高生のモニターを対象に本格的にリサーチしたところ、出てきたのが「ピンク色がほしい」という声でした。長野にあるメーカーまで足を運び、「性能が落ちる」と渋る工場長に頼み込んでピンクのメールブロックのサンプルを製作。そのできばえに手ごたえを感じ、発売したとたん20万枚が売れました。さらにフィルムにハローキティなどのキャラクターを印刷したところ、200万枚が完売。翌年には450万枚が売れ、ニュース番組で「社会現象」と報道されたほどでした。

次に開発したのが、「衝撃自己吸収フィルム」です。現在、年間販売数は60万枚、当社でナンバーワンの売上を誇っていますが、目標はこの商品で世界一の売上を達成すること。日本だけでなく、アメリカやヨーロッパ、アジアなど世界で販売することを目指し、来年1月にはアメリカ・ラスベガスでの展示会に出展する予定です。京都には、創業当初から世界を目指して発展してきたベンチャー企業がたくさんあります。すばらしいことだと思いますね。

最後が、「ジュエリーシール」の市場を作ったことです。携帯電話やゲーム機などの小物にキラキラのステッカーでデコレーションを施す商品。これを手がけたのも、女子高生から「流行っている」と教えられた

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



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)



のがきっかけでした。とはいえ同様のシールはすでに売り出されており、当社は後発組です。社員は一概に反対しましたが、私には勝算があった。それは、キャラクターをつけて大ヒットさせた実績です。「キラキラのシールにキャラクターをつけたら、10倍売れる」。そう信じて版權の獲得に奔走しました。加えて当社の強みは、中国製で低価格を実現しながら、安全・安心であること。ヒ素、カドミウム、鉛などを一切含まず、ヨーロッパの玩具の安全性規格の基準もクリアしています。半年後、私の目論見は見事に当たりました。

ギャルママと一緒に商品開発とプロモーション

サンクレストの他社との最大の差別化ポイントは、ギャルママと組んだことです。ギャルママを専任社員・アルバイトとして雇用し、商品の企画・開発に携わることに加え、商品を口コミでPRする役割を担ってもらっています。当社で働く7名のギャルママの背後には、150万人ものギャルママと予備軍が控えていて、フェイスブックやライン、ブログなどのSNS(ソーシャル・ネットワーキング・サービス)によって情報は瞬く間に広がります。これまでにギャルママと一緒にウィッグを企画販売した他、最近、新たにネイルシールを発売しました。

サンクレストを支えてくれるギャルママたちに働きやすい環境を提供したい。そんな思いから「子どもを抱きながらタイムカードを押せる会社」を目指すようになりました。現在、ギャルママが会議をしている間、子どもをそばに置いておけるよう社内にキッズルームを設けています。

企業の第一の目的は、継続することです。そのために最も重要なのは、社員を守ることだと私は思っています。「給与・成長・安心」を実現する会社が私の理想です。まだ実現には至っていませんが、それを目指して日々努力を重ねています。また一致団結しなければ、企業を今以上に成長させていくことはできません。しかし顔もわからない社長が率いる会社のために誰が懸命に働くでしょうか。そこで『ヒット商品は女子高生・ギャルママに聞け』を出版。書籍を社員や取引先に配り、私の人となりや考え方を知ってもらうようにしています。

私は現在、全国各地に赴き、あるいは当社を訪れていただいて、企業の方々や学校の先生、さらに中学、高校生を相手に当社のビジネスや私の人生について講演を行っています。講演するたびに必ず伝えることがあります。一つは「動詞3つで人生は変わる」ということ。「挨拶・行動・感謝」の三つを皆さんもぜひ実践してみてください。二つ目は「一期

一会は自分自身でつくるもの」です。望む出会いは、自ら行動して勝ち取るものなのです。そして最後は「うれしい、おもしろい、たのしい」の三つの形容詞を大切にすること。人生を終える時、この三つが自分の人生を評価する指標になると思っています。

経験した五つの「どつぼ」から得た生涯の目標

私はこれまで数々の「どつぼ(注)」(注:どつぼ/窮地に陥ること)を経験してきました。中でも大きかったどつぼが五つあります。一つ目は、貧しい家庭に生まれたこと。二つ目は中学3年生の時、父の収入が激減して高校進学が危なくなったこと。どうにか進学できましたが、3年後に三つ目のどつぼを経験。合格した大学に寄付金を払えず、進学は叶いませんでした。高校卒業後は父の仕事を手伝いながら週末は競馬場などで働き、10年間で起業資金1千万円を貯めました。そこで精も根も尽き、1か月入院したのが四つ目です。退院後、サンクレストを創業。粗大ごみの日に拾った事務机を置き、手書きの看板を掲げたトタン屋根の小さな事務所からの出発でした。

そして五つ目が一番辛いどつぼでした。長男が10歳の時、小児がんになったのです。3期まで進行し、転移も見られました。手術室に入る前、「おとうちゃん、助けて」と言った息子の姿は今も目に焼き付いて離れません。幸いにも良い薬に出会い、完治することができました。息子の闘病中、藁にもすがる思いで石切神社にお百度詣りをしたんです。「どうか息子を二十歳まで生かしてください。叶えてくれたら、必ずいいことをします」と祈ったことが、私の生涯の目標になりました。息子が二十歳を過ぎた時、神様との約束を守るべく、20年計画で経済的に恵まれない養護施設の子どもの1000人、留学させようと決意しました。「10万人のワンコイン運動」と銘打って募金活動を行い、一般財団法人青少年夢応援隊を設立。今年の9月29日に夢を語るスピーチコンテストを実施し、優勝者に支援金を贈呈しました。次回からいよいよ留学支援を賞与にする予定です。今年の実賞者は高校2年生。「将来、サンクレストに入社したい」と言ってくれました。会社を次の世代に引き継いでいく若い人材を育てることも、大きな喜びです。

植田 実氏(株式会社サンクレスト 代表取締役社長)
1953年生まれ。高校を卒業後、父親が営む金属プレス工場勤務を経て、1986年サンクレストを創業。女子高生やギャルママの意見を取り入れ、「メールブロック」「ジュエリーシール」などのヒット商品を生む。

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

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：〒617-8555京都市長岡京市東神足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/

後継者のための

『経営者育成大学』を実施しました。

財団では事業後継者やその予定の方等を対象に実践的なセミナー「経営者育成大学」を、(一社)京都府中小企業診断協会と連携して、8回にわたり実施しました。本年の参加者は25名と過去4回開催した中で一番多く、事業承継についての関心度の高さがうかがわれました。修了された受講生の方から、この研修で学んだこと、決意や感想をいただきましたのでご紹介します。

経営者育成大学の主なテーマ

- ①リーダーシップ論 ②経営戦略策定と経営管理 ③財務と会計管理の実態
- ④営業・マーケティング戦略 ⑤人材マネジメント ⑥IT経営の知識と実践
- ⑦経営革新の進め方と京都府の支援策 ⑧ケース事例を用いた事業計画の作成



講義



グループ演習



参加者・講師一同

25年度受講者の感想



講義では経営に必要な要素を集中して教えて頂きました。印象に残っているのは初回と最終回の1泊2日での研修です。皆さんのディスカッション形式での研修は、講義で学んだ基礎や定石だけではなく、それぞれの経験値を含んだ意見が飛び交い、とても参考になりました。それらを自社に当てはめて今後活かしていきたいです。

有限会社河原崎製作所 河原崎善成さん



通常業務を処理することに日々悪戦苦闘しているの上には、リーダーシップ論から京都府の支援策まで、経営者としての心構えや会社経営に必要な知識やスキルといったものを網羅的に勉強する機会は、まずありません。この機会に学べたことは、今までの知識を整理する上でも非常に有意義なものになったと感じております。同期の皆様とともに切磋琢磨し、成長を喜び合える、そのきっかけとなれば、それが何よりの成果と感じております。

マルホ発條工業株式会社 吉松宣明さん



私は、経営に関することは何も知らず、後継者として参加させて頂きました。日常業務をこなしているだけでは絶対に教えてもらえない事や、気付かされる事、がたくさんあり、丹後から通うのも苦にならない位どの講義も内容が濃くて、参加させて頂いて本当に良かったと思います。これからも向上心を持って学んだことを活かしていきたいです。

株式会社マルサン 中西脩介さん



業務の忙しい中、水曜日の18時から講義を受けるのは、すごく大変でしたが、一見一聴の価値はありました。また、講義を聴くだけではなく、受講生同士が互いに議論することで得られる知恵や志向は、実情に即した経験として残ります。

有明産業株式会社 数下誠之さん

～ビデオライブラリーからのお知らせ～

自社の経営改革の取り組みにご活用ください!

財団では「経営戦略・管理」、「人事労務管理」、「販売促進・管理」、「情報管理」等の面から企業の経営改革のツールとなるビデオ・DVDの貸し出しを行っています。中でも、新入社員向けの仕事のマナー、管理監督者の役割、5S等の現場改善、ISO89001(品質)、14001(環境管理)、27001(情報セキュリティ)関係、個人情報保護、リスクマネジメントとしてのトラブル回避の法律知識等貸し出し希望の多いテーマについてはDVDの導入も進めています。お気軽にご利用ください。

貸出料:無料 貸出期間:1週間(延長については要相談) 申込方法:電話、FAXのほかホームページからも可

【問合せ先】 (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
URL: <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 TEL:075-315-8660 FAX:075-315-9091 E-mail:okyaku@ki21.jp

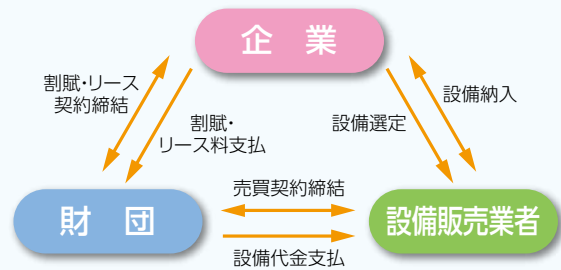
設備投資なら、財団の割賦販売・リース

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

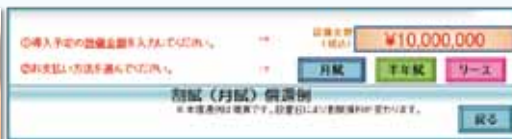
- 信用保証協会の保証枠外でご利用できます。
- 金融機関借入枠外でご利用できます。
→運転資金やその他の資金調達に余裕ができます。
- 割賦損料率・リース料率は固定
→安心して長期事業計画が立てられます。先行投資の調達手段として有効です。



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

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!



www.omron.co.jp



OMRON

Sensing tomorrow™