

ジェット口京都情報デスク設置のお知らせ

この度、当財団では、府内中小企業や団体の貿易・投資相談への対応、海外ビジネス展開への助言等を行い、府内中小企業の国際化を支援するために、4月1日から日本貿易振興会(ジェット口)京都情報デスクを設置、運営しています。

京都情報デスクでは、相談員による貿易・投資相談の問い合わせや相談に応じるほか、インターネットを活用した情報提供・企業のマッチング促進、貿易セミナーの開催、貿易巡回相談などを実施しますので、ご利用ください。

事業内容

ジェット口相談員による貿易・投資相談

府内中小企業者や団体等の貿易投資相談への対応や海外進出の助言等を行います。

インターネットを活用した情報提供・企業のマッチング促進

ジェット口の貿易投資総合情報データベースやライブラリー図書資料を活用し、貿易投資情報を提供するとともに、インターネットによる海外企業とのマッチングを促進いたします。

貿易セミナー及び貿易巡回相談の実施

京都府域において、貿易セミナー及び貿易巡回相談を実施いたします。

*ジェット口は輸出入、技術・ノウハウなどの分野で、国内外企業をマッチングするためのデータベース(以下DB)を保有しています。このDBには、双方向からのマッチング機能を高めるため、登録情報が合致した際の自動通報システムや高度な検索機能などが付加されています。相談員はこのDBを地元企業に紹介して登録勧誘を行っています。

お問い合わせ先 / ジェット口京都情報デスク Tel 075 - 325 - 2075 / Fax 075 - 325 - 2075

INDEX

ジェット口京都情報デスク設置のお知らせ	1	あっせん情報(発注・受注コーナー)	6~7
京都ビジネスパートナー交流会2002 盛会裏に閉幕!	2	取引適正化無料法律相談日のお知らせ	7
「ビジネスプラザ京都2002<京都会場>」を開催しました	2	設備貸与制度(割賦・リース)申込受付開始	7
「京都ものづくりフォーラム2002」を開催しました	3~4	KIIC会員交流会 会員募集!	8
トピックス	5	財団ホームページのリニューアルのお知らせ	8

京都ビジネスパートナー交流会2002 盛会裏に閉幕!

～多数の御来場、誠にありがとうございました～

来場者数2300名! 商談255件!
去る3月13日(水)国立京都国際会館において、京都府との共催により
「京都ビジネスパートナー交流会2002」を開催しました。



本交流会には府内中小企業165企業・7グループに加え6大学・16機関が出展し各社がオリジナル製品、ITや特殊技術を駆使した加工部品、また、それらのパネル等を展示し商談に臨みました。

当日は、天候にも恵まれ、来場者数は2,300名(前回1,500名)を数え、会場内は終日熱気に溢れ、活発な商談を行うとともに、府内外のメーカー等に優秀な“京都技術”を充分にアピールすることができました。



当日の商談等結果

来場者数：約2,300名
商談成立：3件
試作依頼：21件
見積依頼：39件
図面検討依頼：20件
後日面談・訪問約束：121件
その他：51件(後日、聴き取り調査)

ビジネスプラザ京都2002<京都会場>を開催しました



京都ビジネスパートナー交流会2002の同時開催イベントとして、「ビジネスプラザ京都2002<京都会場>」を開催しました。

この事業は、京都府、日本政策投資銀行、京都商工会議所「京都・ビジネスモデル推進センター」の協力を得て、京都のベンチャー・中小企業によるビジネスプランの発表と、展示・商談の機会を提供するもので、ベンチャーキャピタル、金融機関、商社、メーカーなど240名が参加しました。

当日は、発表企業9社が20分間のプレゼンテーションを行い、展示・商談会場のブースでは、個別商談や情報交換が活発に行われました。

「京都ものづくりフォーラム2002」を開催しました

京都ビジネスパートナー交流会2002の同時開催イベントとして、「京都ものづくりフォーラム2002」を国立京都国際会館において460名の参加者を得て開催しました。

テーマ：村田製作所の経営理念

- 電子部品メーカーに徹しつづけて

講師：株式会社村田製作所

代表取締役社長 村田 泰隆 氏



独自製品による高いマーケットシェアの確保(コアビジネスの確立)

村田製作所は、創業者の村田昭が「人と同じ物を作るのでは、値下げ競争にしかならない。結果として、同業の商売を邪魔することになるし、自分も安い価格の被害を受ける」という父の教訓を肝に銘じて、関西でやっていないセラミック電子部品の製造を始めたことを起源としています。以来、当社は「独自の製品」をつくり出していこうという思想を貫いてきました。その結果、当社の製品は、いま世界市場で比較的高いシェアを獲得しています。

特定市場に依存しないマーケット対策

当社の初期は、特定の商品・得意先・市場に極端に依存しており、その好不況により経営は不安定でした。そこで、産業用電子機器市場への展開と、将来の民生用電子機器の小型化を見据えて小型で大容量の積層セラミックコンデンサの開発を進めました。やがてテレビ・ビデオなどの軽薄短小化、高級化につれて需要は拡大し、更にパソコンや携帯電話、自動車の電子化の進展などにより、すべての機器に不可欠な部品として全方位的市場が形成されてきました。得意先・用途・地理的市場で広くマーケットを確保することができた今は、特定市場の好不況に影響されにくくなっています。

技術動向を先取りした商品化

チップ積層セラミックコンデンサの開発がそうであったように、技術動向に対する信念とそれを実現させる研究開発体制から、当社は電子機器の小型化、高性能化に対応した電子部品などの展開において、業界をリードしてきたと自負しています。私は社長に就任したのを機に「夢のあるシーズ志向型の商品開発に加えて、将来の市場動向を読み取りタイムリーな開発と商品化をしていかねばならない」と考えました。開発段階から将来の市場ニーズをはっきりと定めて、開発完了時に直ちに量産化できるシステムの構築を目指したのです。また、早い段階から得意先の懐に入って技術情報をいただき、それに対応した独自の部品を開発し、タイムリーで安定した供給を可能にする体制を確保していく「アーリー・ステージ・インボルブメント(EARLY STAGE INVOLVEMENT)」を進めています。

原材料など川上分野の技術の蓄積(コア・コンピタンスの蓄積)

コアビジネスを可能にするのは、コア・コンピタンス(企業の中核的な能力、戦闘力)です。当社にとって、コア・コンピタンスの一つは原材料の研究・製造に関する多くの蓄積されたノウハウです。製品の品質を決定するのは材料であり、当社の成長と利益の根源は材料のノウハウにあると言えます。材料の内作にこだわったことが、当社の経営理念である「独自の製品」を実現させる大きな要素の一つとなりました。

生産技術の確立

生産設備のノウハウの蓄積も重要なコア・コンピタンスです。そこで、社内に生産設備の研究開発・設計・製作部門を設けて、製造ノウハウの蓄積に努めて、窯業設備や加工設備などの全ラインにおける主要設備をできるだけ内作しています。製品を品質・数量ともに安定的につくり出していくことが大切で、その面でお得意先の信頼を得られれば第一供給者の地位が確保でき、さらに新しい技術動向などの情報も素早く得ることが出来ます。

グローバル経営の推進

市場が世界中に広がれば、国際展開をいかにするかが大きなテーマとなってきます。安い賃金もたちまち高騰すること、進出の際にもらえるインセンティブには期限があることを意識して、どこの国であっても、極度に人手に依存しないでつくる工法を工夫しておくことが必要だと思えます。独自の生産設備を開発していけば、生産工程は装置産業化していき、労務比率を下げることが出来ます。

マトリックス経営による徹底した管理と支援体制

切り口の異なる多方面からの管理分析と指導を行なう「マトリックス経営」を採用しています。どんぶり勘定にならず、細かなロスを見つけてコストダウンを図るためにもたいへん有効だと思っています。マトリックス経営の管理方法は次の4点に要約できます。

生産工場は原料工場を除いてすべて別会社にし、法人として損益を徹底的に追求・管理する。

複数の製造子会社で担当している商品を事業部の傘下に入れ、個々の商品としての採算を事業部で管理する。

各製品の製造ラインについて、原料、半製品、完成品製造など、細分化した工程別に損益を管理する。

全体の調整、事業部や子会社の指導・チェックは本社スタッフ(企画、人事、経理など)が機能別に担当する。

その他、キャッシュフローを重視したり、コスト意識を販売部門にまで素早く浸透させるために、発生原価通貨である円建てで取引を行ってきたことも当社の特徴です。

研究開発の重視

独自の商品、独自の技術をつくり出す根源は研究開発です。当社は創業以来、シーズ指向の強い企業でした。設立間もない早い時期に村田技術研究所を設立したことに象徴されるように、今日まで技術開発型経営を指向して、さまざまな分野の技術開発に努めてきました。現在、連結売上高の6~7%を研究開発に充てています。企業経営として見た場合に、シーズ指向とニーズ指向のバランスが難しいところですが、いずれにせよ、自社製品の強みとなる独自性の確保には、高いレベルの研究開発投資は不可欠であり、これをいかに計画的かつダイナミックに進めるか、明確な方針が必要です。

要素技術の明確化と充実

部品の開発も、タイミングと必要な技術の両方で対応していかないと、時期尚早で無駄になったり、逆に折角の新市場に乗り遅れてしまいます。こうした無駄と機会損失を防ぐために三つのシステムを構築しています。

「STEP」(STRATEGIC TECHNOLOGY PROGRAM) = 戦略的技術プログラム

「TRM」(TECHNOLOGY ROADMAP) = 研究開発長期構想

「SMPD」(STRATEGIC MANAGEMENT PHASE DIAGRAM) = 戦略的開発プロセス管理

「STEP」は、必要とする技術(要素技術)を洗い出し、その要素技術に関する情報を社内の全研究者が垣根を取りはらって共有し充実させていく小集団活動です。「TRM」では、長期的な観点から開発テーマを絞り込み、市場の将来の変化と合致した研究開発が実施されるようにしました。「SMPD」は、テクノロジー・ロードマップで決定された研究開発テーマを、研究、開発、実用化、量産試作という四つの段階で、技術面、事業の可能性、採算性などから評価するものです。この評価でだめということになれば、フェーズの途中で開発を中止することもあります。

多様な人材の確保と活性化

企業が人の集団である以上、いかに良い人材を確保・育成するか、どのようにして能力を発揮してもらうかが重大な要素です。当社では正規入社、中途採用、子会社採用と入社形態の異なる人たちを、海外を含めた村田グループ全体で、適材適所に配置するシステムをとってきました。グループ全体の人的資源をフルに活用するために有効です。また、バブル期、理工系離れなど採用環境が悪くなって将来の人材の確保に危機感を抱き、テレビ広告を開始して大きな効果を得ました。広告に限らずマスコミを通じて自社の存在、自社の経営をきちんとアピールすることも、人材を確保し、企業を継続発展させる重要な手段です。

情報化への対応

近年、情報の機械化、コンピュータ化は急激に進展しました。しかしコンピュータは万能ではありません。私たち人間が状況を分析判断して、素早く経営の方向を決断し、迅速に行動するための余裕時間を増やすためのツールにすぎないのです。社内にもEメールを導入することが話題になったときも当社はすぐに導入しませんでした。どんな時代になっても、相手の顔つき、熱意、声の感じまでわかるフェイス・トゥー・フェイスの議論を超える有効なコミュニケーション手段はないと思います。もう一つ情報化の面での混乱と無駄を省くために、重要なソフトはできるだけ自前で、全社共通のツールになるよう配慮しています。

無形財産の充実

これからの企業はもっと、今後の成長に大きな影響を与えるようなキー・ファクターの充実に努めなければならないのではないかと思います。たとえば企業経営の前提となる経営哲学や経営方針、経営者や社員の能力、社内に蓄積されたさまざまなノウハウは、企業の将来性を決定づける、きわめて重要な要素です。また特許は、技術立社とか、企業のコア・コンピタンスを具体的に示す重要な財産です。

社会的責任の遂行

今日、とくに留意しなければならないのは、環境に対するさまざまな施策の実施です。社会的責任として当然必要なことですが、逆にその処置を誤ると企業の継続に大きな障害になることもあります。当社ではオゾン層破壊物質の全面使用中止をはじめ、紙類の完全リサイクル化などを、社会の動きを先取りして実施してきました。とくにメーカーの場合、さまざまな機械や材料を使いますから、法的な規制絡んでいきます。絶えず法制度の研究や各種情報の収集に努め、少しでも危険の兆候が発見されたら、法規制がなされる前にきちんとした対策を前倒して実施しておく必要があると思います。

わが国のメーカーは、学生の理系離れ、高賃金化、中国などアジア諸国の技術の進歩と追い上げ、周辺環境への対策など、さまざまな問題を抱えています。そのなかで、メーカーが今後とも生き残っていく方策に限って言えば、社会やお客様に対するメーカーの役割は何か、時代や市場の要請に対してメーカーが取り組むべき商品・技術は何か、自社の発揮すべき特長や得意分野は何か、それをどう商品のなかにつくり込むかを明確にして、磨きあげて、継続させていかなければなりません。わが国のメーカーが活況を取り戻す時代を、皆様とともに歩んでいきたいと願っています。



トピックス

京都ベンチャー創出支援事業 平成13年度投資先ベンチャー企業を決定

平成13年度京都ベンチャー創出支援事業(第2次分)に係る投資先企業を決定しましたので、その概要をお知らせします。

投資先の概要

投資先企業名	代表者	所在地	事業計画名	特定ベンチャーキャピタル名
(株)アスター	堀江信行	京都市右京区	受験生の視点に立って全てを再構築した日本で初めての受験生と大学を支援するサービスの創造	京銀リース・キャピタル(株)
(株)リボックス	三木正之	京都市下京区	リアクタンス変化を利用した超小型位置センサの量産化の研究	フューチャーベンチャーキャピタル(株)

京都ものづくりプロジェクト推進事業

CD-ROM「ものづくり京都2002 - ケータイを実現した技術たち - 」を制作しました

この度、京都府の委託を受け、ものづくりに取り組む府内企業、工業系の高校・大学等でご活用いただくためのCD-ROM「ものづくり京都2002 - ケータイを実現した技術たち - 」を制作いたしました。

京都府商工部産業推進課、京都府の各地方振興局、当財団にて無料貸出しを行っていますので是非ご利用ください。詳細は、新事業支援部技術支援課までお問い合わせください。

TEL 075-315-9425 / FAX 075-323-5211

E-mail: gijutu@ki21.jp

- 趣 旨 IT化が進む今日でも、その根底を支えているのは京都の「ものづくり技術」であることへの理解と、ものづくりへの関心を高めていただくために制作いたしました。
- 内 容 『携帯電話』をモチーフに、それを支える最新技術と関連企業を紹介しています。
- 収録企業 19企業



マルホ発條工業(株)	(株)野村電子技術研究所	(株)ライフモールド
(株)ケミカルソフト開発研究所	中沼アートスクリーン(株)	メテック北村(株)
山岡製作所(株)	京都技術研究所(株)	尾池工業(株)
高槻電器工業(株)	(株)最上インクス	(株)ユニシス
(株)ジェイデータ	(株)京都ソフトウェアリサーチ	プロニクス(株)
(株)片岡製作所	ニューリー(株)	佐々木化学薬品(株)
(株)西村製作所		

「ビジネスプラン・プレゼンテーションマニュアル」を作成しました



販路拡大や資金調達などで要求されるプレゼンテーションを行うための重要なポイントをとりまとめた「ビジネスプラン・プレゼンテーションマニュアル」を作成したので、ご希望の方に無料で配布いたします。

ご希望の方は 新事業支援部経営革新課までお問い合わせください。

TEL 075-315-8848 / FAX 075-323-5211

E-mail: kakushin@ki21.jp

あっせん情報

このコーナーについては、産業振興部 企業振興課までお問い合わせください。
 なお、あっせんを受けられた企業は、その結果についてご連絡ください。

企業振興課 TEL 075 - 315 - 8590

発注コーナー

(平成14年3月25日調)

業種 No.	発注品目	加工内容	地域 資本金 従業員	発注案件						
				必要設備	材料等	数量	金額	支払条件	希望地域	運搬
織-1	婦人スカート ブラウス	裁断～縫製～ 仕上	大阪府 大阪市 1000万円 7名	本縫いミシン、ロックミシン、 裁断機、仕上装置	100～200 300～1000	500～600	末日 翌月末日支払 全額現金	京都府	片持ち	
織-2	婦人パンツ、 スカート、ブラウス ジャケット 《将来的案件》	裁断～縫製～ 仕上	大阪府 狭山市 3800万円 100名	本縫いミシン、裁断機、 仕上装置	200～500	1000 1600	15日 当月末日支払 全額現金	京都府	片持ち	

受注コーナー

(平成14年3月25日調)

業種 No.	加工内容	主要加工 (生産) 品目	地域 資本金 従業員	主要設備	月間の 希望する 金額等	希望する 地域	備考 能力 特徴 経験等
機-1	フライス加工	半導体、液晶製造 装置部品、 航空機部品	京都市 南区 300万円 7名	マシニングセンター、NCフライス盤等	話し合い	不問	
機-2	製缶、板金加工	制御盤、分電盤等 筐体及びフレーム、 カバー等	京都市 右京区 1000万円 6名	シャーリング、曲板機、セットプレス、 アルゴン溶接機等	話し合い	不問	
機-3	機械部品の切削加 工	機械部品、自動車 部品他	京都市 南区 300万円 6名	NC旋盤、MC他	話し合い	不問	「BPNet」 受注 No.207
機-4	鋳造加工	アルミ鋳物部品	京都市 南区 個人 6名	フラン成型設備一式、造型機、 ショットプラスト、コンプレッサー等	話し合い	不問	
機-5	精密板金加工	制御盤等筐体製作 小物部品	京都府 城陽市 300万円 3名	シャーリング、NCターレットパンチプレス、 コーナーシャー、プレスプレーキ、セットプレス、 スポット溶接機、アルゴン溶接機、アーク溶接	話し合い	不問	
機-6	粗～超微粉碎加工	金属、樹脂、ガラス等 リサイクル原料等	京都府 宇治市 個人 13名	粗～超微細粉碎ライン、分級関連設備	話し合い	不問	
機-7	試作基板組立	ユニバーサル基板、 試作基板	京都市 西京区 個人 2名	組立関連設備	話し合い	不問	
軽-1	スリッター加工	化学フィルム、 転写フィルム、 カーボン	京都市 南区 個人 5名	スリッター	話し合い	不問	

業種 No.	加工内容	主要加工 (生産) 品目	地 域 資本金 従業員	主要設備	月間の 希望する 金額等	希望する 地域	備考 能力 特徴 経験等
軽-2	袋詰、箱詰、 商品検査、 商品整理等	和洋菓子等食料品、 日用雑貨等	京都府 城陽市 300万円 25名	自動計量機、オートシーラー等	話し合い	不問	
他-1	ソフト開発、システム 設計、ハード開発	マイコンソフト、 システム、ハード	京都府 船井郡 300万円 1名	パソコン、開発環境等	話し合い	不問	

*備考欄に「BPNet」の表記がある場合は、ホームページのBPNetで詳細をご覧ください。
「BPNet」のURLは、<http://www.ki21.jp/BPN/>です

取引適正化無料法律相談日のお知らせ

当財団では、取引に関する法律問題や苦情・紛争及び経営活動で生じる様々な問題でお困りの中小企業の
方に対し、顧問弁護士による**無料**相談を下記のとおり行っておりますので、ご利用ください。

相 談 日 平成14年4月の相談日は16日(火)です。
平成14年5月の相談日は14日(火)です。
相談時間 13:30 ~ 16:00です。
相談場所 京都産業21 相談室
京都市下京区中堂寺南町17(京都府産業プラザ2階)
申込方法 事前に相談内容を当財団 産業振興部 企業振興課までご連絡ください。

TEL 075-315-8590 / FAX 075-315-9240 E-mail: kigyo@ki21.jp

設備貸与制度(割賦・リース)申込受付開始

本制度は、小規模企業者等の方やこれから創業しようとする方が、設備を導入しようとする時、希望される設
備を財団が代わってメーカーやディーラーから購入して、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。

《割 賦 販 売》		《リ ー ス》	
・利用限度額	100万円 ~ 6,000万円	・利用限度額	100万円 ~ 6,000万円
・償 還 期 間	7年(ただし、法定耐用年数以内)	・償 還 期 間	3年 ~ 7年(法定耐用年数に応じて)
・割 賦 損 料	年率 2.75%	・月額リース料率	3.006%(3年) ~ 1.408%(7年)

*原則、小規模企業者[従業員20人以下(商業・サービス業は5人以下)]の方が対象となります。
なお、割賦損料・リース料率につきましては、金利情勢に応じて変動します。

お問合せ先

詳細につきましては、当財団 産業振興部 設備助成課までお問合せください。

TEL 075-315-8591 / FAX 075-315-9240 E-mail: setubi@ki21.jp

ホームページにおいてもご案内しています。 <http://www.ki21.jp/business/setubi/index.htm>

KIIC会員交流会 会員募集!

(財)京都産業21 KIIC会員交流会(Kyoto Intelligence Incubation Club)は、「やさしいアクセス、価値ある情報、広がるネットワーク」をスローガンに、京都における意欲ある企業・団体等に対し、IT活用の支援、事業創新の支援、経営革新の支援、産学交流の促進を行い、また行政機関との連携を密とした事業展開を図り、ビジネスフィールドの拡大とヒューマンネットワークの構築を目的に様々なテーマでの交流会を開催いたしますので、ぜひKIIC会員交流会にご入会ください。

交流事業内容

- ・KIIC倶楽部事業 KIIC e-ビジネス倶楽部、KIICゴルフ倶楽部、KIIC IT活用倶楽部 など
- ・KIICサークル事業 夢現の会、KIIC異業種交流サークル、KIIC経営戦略サークル など
- ・KIIC研究会事業 きょうとマーケティング研究会、きょうとベンチャー研究会KIIV、LSP研究会 など
- ・KIIC会員交流事業 KIIC新春賀詞交歓会
- その他事業 ホームページ作成講座、異業種交流会との連携事業など

会員サービス

情報についての全般的な相談・案内

情報提供サービス

インターネットへの接続(ダイヤルアップ)サービス

KIIC会員 12,000円/年で提供 (一般年会費24,000円)

ファミリーID会員 6,000円/年(1人)で提供

FAXNETによる情報発信(FAX同報通信)

KIIC会員交流誌による情報発信(MONTHLY JOHO KYOTO)

信用調査サービス 新規取引等の会社の信用情報の仲介(割安なサービス料で提供)

オンラインによる個別情報相談情報検索(データベースを利用してすぐに調査します)

会社名による情報検索は、通常、企業検索1件につき1,300円のところKIIC会員は月10件まで無料

特別依頼の信用調査

帝国データバンクの調査員による信用調査は、通常、1件につき50,000円のところKIIC会員は1件24,000円で提供

KIIC会員交流会 入会金・年会費

入会金 10,000円 年会費 72,000円(1口) [月額 6,000円]

問合せ先

当財団 産業情報部 KIIC会員交流会 事務局 巽 健次

TEL 075-315-8677 / FAX 075-314-4720 E-mail tatsumi@mail.joho-kyoto.or.jp

財団ホームページのリニューアルのお知らせ



このたび、財団ホームページをリニューアルしました。

メニュー、バナー等をコンパクトにまとめて、スクロールなしで一画面に表示できるようにしました。

また、全体的に「京都らしい」デザインにしました。

今後とも、タイムリーな情報提供につとめてまいりますので、ぜひアクセスいただき、中小企業、ベンチャー企業のポータルサイトとしてご活用ください。

<http://www.ki21.jp>