

11月は下請取引適正化推進月間です

知ってますか下請法 守ってますか取引ルール

11月は下請取引適正化推進月間です。公正取引委員会及び中小企業庁では、この期間中に、下請代金支払遅延等防止法をより一層普及させるため、全国各地において下請取引適正化推進講習会を開催します。

下請取引のルールは、「下請代金支払遅延等防止法」によって定められています。

この法律は、親事業者(発注者)の不正な取引の規制と下請事業者の利益の保護を図るため、下請取引上の親事業者の義務と禁止事項を定めています。

中小企業庁及び公正取引委員会では、親事業者がこの取引のルールを守らなかったときは、是正するよう指導を行っています。

法律の適用範囲

この法律は、親事業者が下請事業者に物品の製造又は修理を委託したときに適用されます。(資本金3億円超の法人が3億円以下の法人又は個人に委託する場合、資本金1千万円超3億円以下の法人が、資本金1千万円以下の法人又は個人に委託する場合が対象となります。)

なお、建設工事の請負は、別途「建設業法」(国土交通省所管)という法律が適用されます。

お問合せ先

公正取引委員会事務局近畿中国四国事務所下請課

TEL 06-6941-2176(直通) URL <http://www.jftc.go.jp>

近畿経済産業局産業振興部中小企業課

TEL 06-6966-6023(直通) <http://www.kansai.meti.go.jp/>

平成14年度版外注(下請)取引基本契約書の見方・作り方

お取引でトラブルが発生したことはありませんか?お取引に際し、取引基本契約書を結ぶことは大変有効です。一度見直してみませんか?

上記手引書が財団法人全国下請企業振興協会により発行されました(A4サイズ275ページ)。

ご希望の方は下記までご連絡ください。無料(ただし送料は別)。

当財団 産業振興部 企業振興課

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

INDEX

11月は下請取引適正化推進月間です	1	取引適正化無料法律相談日のお知らせ	7
中小企業とIAS(国際会計基準)その1	2	京都ビジネスパートナー交流会2003出展募集のご案内	7
企業取材レポート「気になるこの人、この会社」	3	専門家特別相談日のお知らせ	8
設備貸与制度利用企業紹介	4~5	オープンセミナー「失敗の研究」開催のお知らせ	8
小規模企業者等設備貸与制度(割賦・リース)申込受付中	5	中小企業のための熱・電気関連主要省エネルギー	
あっせん情報(発注・受注コーナー)	6~7	対策(実践)講習会のお知らせ	8

中小企業とIAS (国際会計基準) その1

1 なぜIAS (International Accounting Standard) か

21世紀は経営グローバル化(国際化)の時代です。各国の間の垣根は低くなり、産業交流はますます自由になります。その世界で活動する企業のパスポートとなるべき決算書は、当然に共通の会計基準であるIASで書かれることとなります。いま現在、上場していない同族会社、あるいは海外取引に縁がないと思っている中小企業でも、近い将来にきっとIASを取り入れた会計システムが必要になります。

それでは、IASで大きく変わった日本の会計(図1)について、何回かに分けて説明をします。

2 連結決算でグループの実力を見よう

(イ) 事業部制から分社化へ

経営を効率よくすすめる方法の一つは事業部制です。企業規模の大小にかかわらず、責任と権限をはっきりさせて仕事を任せる事業部制は企業構造の柱になります。事業部制はやがて、カンパニー制へ進展し、さらに分社化して独立性を高めます。いわゆる子会社です。

ここで大事なことは、事業部から子会社にいたるまで、分権組織にはその裏付けとしての独立採算制度が必ず機能しているということです。つまり、独立経営単位の個別成績をしっかりとつかむと同時に、グループ全体としての業績、状況を経理的に集約し、明らかにしておくことが欠かせません。いわば、連結決算は経営発展の当然の結果なのです。これは、1000社を超える連結子会社を持つソニー(株)でも、ABC製品別の3事業部制を設ける町の小規模会社でも同じです。

(ロ) 連結のしくみ

・ **連結対象** 原則として株式を50%超持っている子会社が連結の相手ですが、同様に子会社が過半数株式所有の孫会社も連結範囲に入ります。(図2)ただ50%以下でも人事、技術、資金などの面で関連の強い会社は連結の中に組み込まれます。

・ 連結による調整作業の例

- ① 投資勘定：親会社の投資勘定(子会社株式)と、子会社の資本金勘定を相殺します。
- ② 債権、債務：親子会社の取引で生じた売掛金と買掛金、貸付金と借入金などは相殺して消します。
- ③ 営業取引：グループ内で売上、仕入れの売買取引がある場合は消去します。グループから外部への売上だけが連結決算の売上です。
- ④ 未実現取引：建物、機械などを親から子へ譲渡した場合、売却価格に利益が含まれている時は、グループ内で発生した仮の利益と考えて、連結から除きます。いわゆる親子会社間の利益操作による粉飾決算などは、この連結決算修正で姿を消します。

(ハ) 連結決算の読み方、応用

いまでも、日本の会社の株主総会は、単独の決算書をベースにして開かれています。株主への配当金も単独決算の利益が元になります。しかし、親会社の利益が沢山出ている、グループ内の子会社で大きな損失を抱えているということがあります。それが100%子会社だと、その損失はそのまま親会社がかぶることになりますから、単独でいくら利益があっても安心はできません。これを見るためには、連結グループの利益について連単倍率(図3)を見るのも一つの方法です。

この数値が1を割るようなら、グループの中に、親会社の業績の足を引っ張っている子会社があるということです。業績の良いグループでは連単倍率が2~4という数字を示しています。

(以下次号に続く)

公認会計士 陣川 公平

1930年生まれ。59年京都大学経済学部卒業後、立石電機(現オムロン)に入社。主に、企画、経理、財務畑を歩く。元オムロン(株)副会長、元(株)エフエム京都社長、公認会計士、税理士、京都大学経済学部非常勤講師。主な著書に「考える経理」(日本実業出版社)、「これならわかる経営分析」(PHP研究所)など多数。

(図1)

経営を変えるIASの主項目

- 1 連結決算
グループの実力を見る
- 2 連結納税
一括した合理的納税を
- 3 時価会計
含み損益を表に出して正常な経営姿勢へ
- 4 キャッシュフロー
経営活動における資金の流れに注目
- 5 税効果会計
税金の期間対応を明らかにする
- 6 退職給付会計
退職金、年金の経営認識と将来対応

(図2) 連結グループ



(図3)

$$\text{連単倍率} = \frac{\text{連結利益}}{\text{親会社利益}}$$

企業取材レポート「気になるこの人、この会社」

企業名:マルホ発條工業株式会社
代表者:代表取締役社長 奥 康伸
資本金:9,360万円
従業員数:270名
設立:昭和29年8月17日
本社:〒600-8888 京都市下京区西七条八幡町21
TEL:075-312-1446 FAX:075-313-0118
URL:<http://www.maruho-htj.co.jp/>
事業内容:■各種精密スプリング・板バネの製造販売 ■各種自動包装機・省力機器の設計並びに製造販売



真実の追究

精密かつ高機能な極小バネの企画・設計・生産と、各種包装機・省力機の開発・製造を通じて顧客のさまざまなニーズに応じてきた同社は、「顧客のお役に立つ」をスローガンに、今日までメーカー活動で培ってきた豊富な技術とノウハウを生かした「システム・エンジニアリング・サービス構築」に日夜取り組んでいる。バネについては、素材から形状、用途までの企画提案と高付加価値を備えた新製品・オリジナル製品の開発を積極的に挑戦し続けている。社是は『真実の追究』。全社員“マルホ”という共通の場に立って、個人として…社員として…社会人として…そのあるべき姿を、ばねの研究・製造・販売・管理の中に追求する。

そんな「技術創造型企業」展開を目指す、今、元気な中小企業の秘訣を探ってみよう。

短・中・長期のバランス

一口に“バネ”と言っても目に見えるモノからそうで無いモノまで、実にさまざまな分野のいろいろな機器やシステムに欠かせないモノとなっている。市場そのものは非常に大きい、何かに特化すればそれはニッチな分野となって中小企業でもオンリーワンになれるかも知れない、という夢が生まれてくる。同社では極小精密バネというコア技術を極める努力(=開発)を常に忘れない。「開発といっても研究室に閉じこもるのではなくドンドン製造現場に出て新たな発想や工夫を発見する。」(竹内取締役)そんな風土の中で“夢”のある長期ビジョンのもとに短期、中期、長期的なものに分けて計画を実行する。当面の利益に繋がるものを短期製品とし、また、長期的な分野になればなるほど将来を睨んだ戦略は増し、同時に夢も膨らむと言う。

夢は、非価格競争の世界!

価格だけで勝負していくような世界は夢が無い。夢を実現するには自分しか持てないオリジナルな技術を身に付ける。そのために常に顧客のニーズ、世の中の流れ、また、将来ニーズをつかむ努力を惜しまない。それは進み行く海外生産シフトへの抵抗と「日本でのモノづくり」というこだわりにも繋がる。

顧客の立場から「お役に立つ」開発を心掛け、ニーズを開発に反映させるため営業部門と技術部門の連携は特に密にし、人材も多くを配置しており、従来のバネ製品は勿論、あらゆるバネの需要にチャレンジしている。

開発の心構え

顧客の窓口と言えば、一般的に資材・調達といった部門を思い浮かべるが、将来のニーズをより詳細かつ正確に掴むには設計、開発といったセクションとの繋がりが必要となる。そのための仕掛けの一つとして現在、試作の線ばね、板ばねをインターネットで発注することができるシステムを構築している。試作というものは、開発部門で手掛けるものが多く、その部門との人脈構築に繋がる。これは、財産となり、きっと将来ニーズを探るにも生きてくるであろう。

また、自社単独での技術開発だけでなく、顧客との共同開発や、全く異分野の特殊技術を持つ顧客との共同開発にも取り組み、新商品開発を行っている。共同開発と言えばお互いの技術をどの分野までオープンにすることが出来るか?がネックとなり弊害ともなる場合がある。そこで、自分で身に付けた技術は出来る限りオープンにし、お互いの強みを引き出しながら効果的な共同開発を常に心がけていると言う。

信頼に基づき、オンリーワンとオンリーワンで新たな分野を切り開く。そうでなければ、真の共同開発は出来ず、また、失敗に終わる原因はそこにあるとも言えるのではないだろうか。

独創の技術力へ

他社が追随、マネできない開発力・技術力をつける。そして、自社の強みに磨きをかけナンバー1、オンリーワンを目指す。そのために「お客様のお役に立つ」という概念から顧客のあらゆるニーズを探る。

しかし、その奥底にあるものは信頼を売る経営システムの構築を目指し、将来を見据えて“夢と真実”を追求しているのである。

(取材協力:マルホ発條工業(株) 取締役 竹内 昌宏 氏)

設備貸与制度利用企業紹介

株式会社幸伸 —印刷業界の中で一線を画する写真製版技術—



代表者名:代表取締役 大関 孝則
所在地:京都市下京区中堂寺庄ノ内町1番地の131
資本金:1,000万円
従業員数:23名
事業内容:企画・デザイン・DTP・製版、
フィルム出力から刷版、印刷まで
電話番号:075-314-2251

◆御社の事業内容及び経営理念をお聞かせください。

人に心を伝える最適なコミュニケーションツール「印刷」を通して、(お客様との)パートナーシップを築きたいと考えています。「クオリティ至上主義」をモットーに依頼されたことにプラスアルファの付加価値を提供できるよう努力しています。

そして、なんでも相談してもらえて「やっぱり、幸伸さんやないと。」といってもらえるような会社になりたいと日々、社業に励んでおります。

当社では、まずお客様のご要望やご希望をお伺いするコンサルティングを行い、永年蓄積したノウハウとハード面を知り尽くした「総合力」を背景にさらに有効な戦略をご提案しています。

企画・デザイン・DTP・製版、フィルム出力から刷版、プリントまで、印刷に関するすべての仕事をトータルにプロデュースしています。また、どの段階からでもお客様のニーズに迅速に対応させていただいております。

◆御社の「売り」としているものは何ですか？

前述しましたとおり、ひとつは印刷に関するすべての仕事をトータルにプロデュースする(総合力)ということです。ふたつめは、クオリティを重要視していることです。お客様からいただいた材料(デジタルデータ等)を印刷に適するデータに修正したり、データのチェックを念入りにして、ミスやロスが出ないように常にお客様にフィードバックさせていただいています。また、ビジュアルで難しいのは、いかに本物の色に近づけるかということです。業界全体にコンピュータが普及しましたので80%程度の完成度なら、どこの会社でもやれることですが、それで満足されるレベルの仕事も多いのです。しかし、当社では残りの20%をいかにクリアするかが技術だと考えています。当社はその20%の部分、写真補正・色合わせにおいて特に高い技術を有しています。お客様で「技術の幸伸」と業界内では、高い評価をいただいています。



◆制度を知ったきっかけ及び利用に至った動機は何ですか？

私は昭和52年に勤めていた会社を退職し、製版会社を3名で創業しました。

貸与制度を知ったのは、ディーラーの紹介でした。そして、創業2年後の昭和54年に初めて貸与制度を利用させていただき、全自動植版機を導入いたしました。

創業間もないこともあり、当然、私は現場の第一線で仕事をしておりまして、徹夜で仕事することも珍しくありませんでした。ですから資金調達の方法をじっくり考えている時間がありませんでした。また、金融機関との付き合い方も知りませんでした。財団法人京都産業21(旧:財団法人京都府中小企業振興公社)は、中小企業のための組織であるということもあって、行政(融資制度)や銀行より相談しやすかったということがあります。(敷居が低い)そして、実際に相談に行きましたら親身になって対応していただきましたので申し込むことにしました。

◆貸与制度 を15回、ご利用いただいておりますが、本制度をどのように評価いただいておりますか？(メリット)

少し話が重複するかもしれませんが、貸与制度がどうのこうのと言う前に財団法人京都産業21は、まずもって気軽に相談できるという点です。比較的業界のことも把握しておられるし、また、実際に多くの企業へ訪問しておられるので中小企業の実態を知っておられるため、相談に対し、親身にかつ前向きに対応していただけるのがありがたいです。また、初めて貸与制度を利用させていただいてから24年が経ちますが、いつ事務所を訪ねても知った方(財団の役職員)がおられるというのも安心といえるでしょうか、行きやすいということもありますし、一から説明しなくても済むということもあります。

当社の設備の80%は、貸与制度で導入させていただいたものです。金融機関の借入限度額や保証協会の保証限度額に直接的に影響しないという部分(メリット)もありますので、設備投資は財団(貸与制度)でと決めています。現在では貸与損料が低いとは言えませんが、リスクヘッジ等経営全体で考えた場合、あまり気にする必要はないと考えています。導入を決めたら真っ先に財団へ相談に行きます。というより今となっては勝手に財団へ足が向いています。(笑) 貸与制度で設備を導入すると縁起がいいということもあります。(笑)

設備投資は財団で、運転資金等は金融機関で。財団も金融機関も信頼関係を築き上げてきた当社の大切なパートナーだと思っています。



【制度利用について】

利用回数 15回
最近利用年度 平成14年度
導入した設備 ディスクアレイ装置

◆会社としての今後の展望についてお聞かせください。

デジタル化により飛躍的に進化した印刷精度。技術に対する要求も一段と高まっています。

当社はこれまで技術の幸伸と呼ばれ、お客様に高く評価いただけてまいりました。しかし、21世紀は、小さな種(シーズ)からニーズを生み出す時代といわれ、ますます競争力の必要性を痛感しています。

そこで当社はもう一度原点を見つめ直し、すべての人とのコミュニケーションを大切にすること、そこから真のパートナーシップを築いていくことに努めたいと思っています。

小規模企業者等設備貸与制度(割賦・リース)申込受付中

本制度は、小規模企業者等の方が経営基盤強化に必要な設備を導入しようとする時、これから創業しようとする方が創業に必要な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。

区 分	割 賦	リ ー ス
対 象 企 業	(1) 小規模企業者:従業員20名以下(ただし、商業・サービス業等は、5名以下) (2) 創 業 者:事業をし開始していない方又は開始した日以降1年を経過していない方 (この場合は、原則として商工会議所、商工会、商工会連合会の経営指導員による経営指導を6カ月程度以前から受けていること) ※従業員数50名以下の企業も対象とできる場合がありますのでお問い合わせください。	
対 象 設 備	機械設備等(土地、建物、構築物、賃貸借用設備等は対象外)	
対象設備の金額 (限度額)	(1) 創業1年以上の企業等 100万円~6,000万円 (2) 創業1年未満の企業等 50万円~3,000万円	
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2.75% (設備価格の10%の保証金が契約時に必要です)	3年3.006% 4年2.312% 5年1.886% 6年1.609% 7年1.408%
連 帯 保 証 人	一定の要件を満たす連帯保証人が必要です。	

お問合せ先：当財団 産業振興部 設備助成課

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

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プラザ2階

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10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	スリーマー	裁断～縫製～ 仕上	大阪府 東大阪市 1000万円 18名	千鳥縫いミシン、メローミ シン、裾引きミシン、裁断機、 仕上げ用プレス	話合い		15日 25日支払、 25日 翌月5日支払 全額現金	不問	話合い	
織-2	ウエディングドレス	裁断～縫製	京都市 中京区 96000万円 150名	すくい縫いミシン、本縫いミ シン、ロックミシン、ギャザー 取りミシン、裁断機	30～50 @15000～20000		25日 翌月10日支払 全額現金	不問	話合い	経験者 歓迎

受注コーナー

(平成14年10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	旋盤加工	一般産業用機械部品	京都市 中京区 500万円 5名	NC旋盤、汎用旋盤、立フライス盤、 横フライス盤、その他	話し合い	不問	
機-2	精密板金加工、レ ーザー穴あけ加工、 画像処理	分析機器、その他の計 量器・測定、医療用機 械器具、あーとバンティ ング	京都府 久御山町 1500万円 22名	CAM、NCターレットパンチレーザー加工複合 機、NCベンダー120、アルゴン溶接機、 その他	話し合い	不問	「BPNet」 受注 No. 224
機-3	基板手実装、機器組 立、配線、ホーニング 加工、他軽作業全般	産業用プリント基板、 医療機器・精密機器	京都市 山科区 個人 1名	自動半田付け装置、リードカッター、 超音波洗浄機、その他	話し合い	不問	
機-4	一般切削加工	各種バルブ用ステム、 産業用高圧ポンプ用 バルブシート	京都市 南区 350万円 3名	NC旋盤、汎用旋盤、ベンチプレス、 汎用フライス盤、ボール盤、全自動切断機、 パソコン、その他	話し合い	不問	「BPNet」 受注 No.222
機-5	プリント基板実装、 組立	産業用プリント基板、 医療・分析・計測器用 電子部品	京都市 右京区 1000万円 22名	自動半田槽、スプレーフラックス、 挿入用ラウンドコンベア、 インライン挿入コンベア、その他	話し合い	不問	
機-6	フライス、旋盤加工	半導体生産設備、 一般産業用機器部品	京都府 美山町 個人 3名	MC、NC旋盤、その他	話し合い	不問	
機-7	塗装剥離加工、プラ スチックメディアプラ スト加工	小物製缶他	京都府 舞鶴市 450万円 6名	プラスチックメディアプラスト、その他	話し合い	不問	
機-8	組立、出張(派遣) 可	半導体製造装置他 各種装置	京都府 向日市 1000万円 55名	クリーンルーム(10000以下)、床上クレーン、 その他	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
機-9	組立、出張(派遣) 可	半導体製造装置他 各種装置	京都市 伏見区 300万円 13名	電機組立具一式	話し合い	不問	
織-1	裁断～縫製	袋物(和洋装)	京都市 綾部市 個人 2名	裁断機、本縫いミシン、その他	話し合い	不問	
織-2	裁断～縫製～仕上	和装小物(袋物)、 七五三用祝着	京都市 宇治市 500万円 8名	内職50名	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	京都市 園部町 300万円 1名	パソコン、その他開発環境	話し合い	不問	[BPNet] 受注 No. 225

*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法的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**法律相談を下記のとおり行っておりますので、お気軽にご利用ください。

- 相談日 平成14年11月の相談日は12日(火)です。
平成14年12月の相談日は10日(火)です。
- 相談時間 **13:30～16:00**
- 相談場所 当財団 相談室
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

京都ビジネスパートナー交流会2003 出展募集のご案内

2003年3月11日(火) 10:00～17:00 於:国立京都国際会館

- 展示・商談会**：京都府内の企業が製造したオリジナル製品、ITや特殊技術を駆使した加工製品、及び、それらのパネル等を展示。
全国からメーカーの資材・購買担当者を招聘し、その場で商談！
新たなビジネスパートナー発掘の場を提供。
- 技術顕彰企業展示**：平成14年度技術大賞及び優秀技術賞受賞企業の技術・製品を披露！
- 中小企業支援機関相談・PRコーナー**：中小企業の皆様が抱える経営戦略・技術などあらゆる悩みや問題についての相談窓口を併設。
- 産学公交流事業紹介コーナー**：産学交流事業を推進している大学の取組みを紹介し、共同研究などの相談窓口を併設。
- 参加申込締切**：平成14年11月22日(金)
- 申込・問合せ先**：当財団 産業振興部 企業振興課
TEL 075-315-8590 / FAX 075-315-9240 E-mail: kigyo@ki21.jp
詳細については、財団のホームページをご参照ください。
URL <http://www.ki21.jp/information/BPKoryu2003/BOSHU/>

専門家特別相談日のお知らせ

課題解決には、先ず専門家相談員に相談を!!

当財団では、創業・ベンチャー企業および経営の向上をめざす中小企業の方々が事業展開を図る上での様々な問題解決について、専門家相談員が無料でお応えする『専門家特別相談日』(毎週木曜日)を開設しています。ぜひご利用ください。

- 11月の相談日 7日、14日、21日、28日(いずれも木曜日)
- 相談時間 10:00～16:00
- 相談場所 当財団 相談室
- 問合せ・申込先 事前に相談内容を当財団 新事業支援部 経営革新課までご連絡ください。
TEL 075-315-8848/FAX 075-323-5211 E-mail:kakushin@ki21.jp
専門家相談員等の詳細は、財団のホームページをご参照ください。
<http://www.ki21.jp/information/specialist/sodan/>

毎週木曜日
開設

オープンセミナー「失敗の研究」開催のお知らせ

当財団では、京都府中小企業総合センターとの共催により、オープンセミナーを開催いたします。

企業は何故倒産するのか? 企業のライフサイクルという視点からベンチャー企業の起業から倒産までの事例を徹底分析。経営者の陥りやすい失敗の原因を明らかにし、失敗を未然に防ぐ方法を考えるとともに、世界初の自動改札機の開発秘話を開発者に自ら語っていただき、失敗を乗り越え成功に導くための秘訣を探ります。

多数ご参加ください。

- 〈日 時〉 平成14年11月14日(木) 15:00～18:00 ※18:00より交流会
- 〈会 場〉 京都リサーチパーク1号館4階・AV会議室
- 〈内 容〉 Part1 『失敗ベンチャーの事例研究』
講師：S&Gビジネスディレクション(株) 代表取締役 吉田 史朗氏
Part2 『されど失敗は成功の母 ～世界初自動改札機の開発～』
講師：(元)オムロンフィールドエンジニアリング(株) 代表取締役副社長 田中 寿雄氏
- 〈参加費〉 無 料(ただし、交流会は有料(3,000円))
- 〈申込方法〉 ①企業名 ②役職・氏名 ③住所 ④メールアドレス ⑤電話番号 ⑥FAX番号
⑦交流会参加の有無を明記の上、E-mailまたはFAXでお申し込みください。
申込先：京都府中小企業総合センター 産業振興部 新産業推進係(担当：小林)
E-mail:kobayashi.motokuni@mtc.pref.kyoto.jp FAX 075-315-9497

中小企業のための 熱・電気関連主要省エネルギー対策(実践)講習会のお知らせ

平成14年度中小企業エネルギー対応情報提供事業啓発普及講習会

- 〈日 時〉 平成14年11月29日(金) 午後1時00分～午後4時50分
- 〈場 所〉 リーガロイヤルホテル京都 京都市下京区堀川通塩小路下る西側(TEL 075-341-1121)
- 〈主 催〉 中小企業総合事業団 (財)京都産業21
- 〈講 師〉 中小企業総合事業団エネルギー使用合理化専門員
池内 祥晴 氏(エネルギー管理士(熱・電気)・公害防止管理者)
畠中 敏治 氏(エネルギー管理士(熱・電気)・電気主任技術者)
- 〈定 員〉 50人(定員になり次第締切らせて頂きますので、お申込はお早めに)
- 〈参加費〉 無 料
- 〈申 込〉 参加ご希望の方は、FAXまたはE-mailにて
1.参加者名 2.所属・役職 3.企業名 4.所在地 5.電話番号・FAX番号
6.E-mailアドレス 7.業種 8.事業内容 9.従業員数 10.資本金 11.質問事項
以上をお書き添えの上お申込みください。
- 〈申 込 先〉 当財団 産業振興部 企業振興課(家田)
TEL 075-315-8590/FAX 075-315-9240
E-mail:k-ieda@mail.joho-kyoto.or.jp